المعهد العالمي للفكر الإسلامي

١٤٠١هـ - ١٩٨١م
1401AH—1981AC

دراسات في الاقتصاد الإسلامي (١٠)

التطبيق المعاصر لعقد السلم

محمد عبد العزيز حسن زيد

محمد عبد العزيز حسن زيد

* مواليد القاهرة ، يوليو ١٩٥٨ .
* بكالوريوس التجارة ، جامعة القاهرة ، ١٩٨٠ .
* دبلوم الدراسات الإسلامية ، معهد الدراسات الإسلامية بالقاهرة ، ١٩٨٤ .
* دبلوم المصارف الإسلامية ، جامعة الأزهر ، ١٩٨٥ .
* دبلوم التمويل ، كلية التجارة ، جامعة القاهرة ، ١٩٨٦ .
* باحث بمركز الاقتصاد الإسلامى التابع للمصرف الإسلامى الدولى بالقاهرة .
* شارك فى إعداد بحثين ، هما :

– المؤشرات المالية للمصارف الإسلامية .

– الفتاوى الشرعية للمصارف الإسلامية .

التطبيق المعاصر لعقد السلم
فى المصارف الإسلامية

الطبعة الأولى

١٤١٧هـ - ١٩٩٦م

الكتب والدراسات التي يصدرها المعهد

تعبر عن آراء واجتهادات مؤلفيها

التطبيق المعاصر لعقد السلم
فى المصارف الإسلامية

محمد عبد العزيز حسن زيد

المعهد العالمى

١٤١٧هـ - ١٩٩٦م

(دراسات فى الاقتصاد الإسلامى ؛ ١٠)

المعهد العالمى للفكر الإسلامى

٢٦ب - ش الجزيزة الوسطى - الزمالك - القاهرة - ج . م .ع .

بيانات الفهرسة أثناء النشر - مكتبة المعهد بالقاهرة .

زيد ، محمد عبد العزيز حسن.

التطبيق المعاصر العقد السلم فى المصارف الإسلامية / محمد عبد العزيز حسن زيد .

ط ١ .- القاهرة : المعهد العالمى للفكر الإسلامى ، ١٩٩٦ .

ص . سم . - (دراسات فى الاقتصاد الإسلامى ؛ ١٠)

يشتمل على إرجاعات ببليوجرافية .

تدمك ١ -٢٤ -٥٢٢٤ - ٩٧٧ .

١- البنوك الإسلامية . ٢- السلم (فقد إسلامى)

أ - العنوان . ب - (السلسلة)

رقم التصنيف : ٣٢٢,١ .

رقم الإيداع : ٥٩٩٤ / ١٩٩٦ .

المحتويات

تصدير

الحمد لله رب العالمين ، والصلاة والسلام علـى أشرف المرسلين ، سيدنا محمد وعلى آله وصحبه وسلم ، ثم أما بعد ....

فإن هذا المشروع يهدف إلى دراسة صيغ المعاملات المصرفية ، والاستثمارية ، والمالية المستخدمة فى المؤسسات الإسلامية وخاصة فى البنوك وشركات الاستثمار .

ويتمثل نتاج هذا المشروع فى عدد من البحوث التى يغطى كل منها ناحية أو موضوعاً محدداً من الصيغ التى تنظم علاقات هذه المؤسسات سواء أكانت مع غيرها من الأفراد والمؤسسات الأخرى أم فى جانب استخداماتها للأموال المتاحة لها ، أم فى جانب الخدمات الأخرى غير التمويلية التى تقوم بها ، ويقدر مبدئيا أن يصل عدد البحوث المطلوبة إلى حوالى ٤٠ بحثاً تغطى النواحى التالية :

١- فى جانب موارد أموال المؤسسة تخصص عدة أبحاث لرأس المال الفردى والذى يأخذ شكل شركة رأسمالية أو تعاونية أو شرعية وكذلك فى صورة رأس المال المساند .

٢- كما تخصص عدة أبحاث لكل من أنواع الودائع الجارية وحسابات التوفير والودائع الاستثمارية العامة والمخصصة سواء بقطاع أوإقليم أو مشروع معين ، وتقدر بحوث هذا المجال بخمسة عشر بحثاً .

٣- فى جانب استخدامات المؤسسة للأموال المتاحة لها تخصص عدة بحوث لكل نوع من هذه الاستخدامات سواء فى ذلك مايتم على الصعيد المحلى ، أو مايتم فى السوق الدولية ، وتشتمل صيغ المشاركة والمضاربة والبيع والإيجار بكافة صورها والتى لاداعى لتفصيلها هنا ، وتقدر بحوث هذا المجال بخمسة عشر بحثاً .

وفى جانب الخدمات غير التمويلية التى تقوم بها هذه المؤسسات تخصص أبحاث لكل نوع من أنواع هذه الخدمات مثل إصدار ، وبيع ، وصرف الشيكات السياحية ، وإصدار بطاقات الائتمان ، وصرف العملات الأجنبية ، وتحويل الأموال سواء إلى عملتها أو إلى عملة أخرى ، وإصدار الشيكات المصرفية سواء بالعملة المحلية أوبعملات أخرى ، وإصدار الضمانات المصرفية ، وفتح وتبليغ وتثبيت الاعتمادات المستندية ، وشراء وبيع الذهب والفضة والمعادن النفيسة ، وفتح الحسابات الجارية بالمعادن النفيسة ، وإصدار شهادات الودائع بها ، وقبول تحصيل سندات الدفع والأوراق التجارية ، وتأسيس الشركات وطرح الأسهم للاكتتاب وتقديم الخدمات الإدارية للشركات القابضة ، وشراء وبيع وحفظ وتحصيل أرباح الأسهم لحساب العملاء ، وتقديم الاستشارات فيما يتعلق باندماج

الشركات أو شرائها ، وإدارة العقارات لحساب العملاء وإدارة الأوقاف وتنفيذ الوصايا ، وقبول الأمانات ، وتأجير الخزائن الحديدية ، وخدمات الخزائن الليلية ، ودراسات الجدوى الاقتصادية ، وتقديم خدمة الاستعلامات التجارية ، والترتيبات التأمينية ، والاستشارات الضريبية ، والخدمات القانونية ، وخطابات التعريف ، وتحصيل القوائم التجارية لصالح العميل ، وأية أنشطة أخرى مما تقوم به البنوك فى مجالات البحث والتدريب والأعمال الاجتماعية والخيرية .

وتجمع بعض هذه الأنشطة وفقا لطبيعتها فى بحوث موحدة ، بحيث لايتجاوز عدد البحوث فى هذا المجال عشرة بحوث .

ويشترط فى كل من البحوث المطلوبة فى هذا المشروع أن تغطى عناصر معينة على وجه التحديد هى :

– وصف للوظيفة الاقتصادية للعقد أو العملية أو النشاط موضوع البحث ،أى للفائدة المستهدفة من كل منها .

– وصف تحليلى للإطار القانونى للعقد أو العملية أو النشاط ،أى للأحكام القانونية الوضعية التى تحكم كلا منها وتنظمها .

– بيان الحكم الشرعى للعقد أو العملية أو النشاط ، فإن كان الحكم الشرعى هو الإباحة بصورة مبدئية –ولكن يشوب العقد أو العملية أو النشاط بعض المخالفات الشرعية الجزئية– فينبغى أن يشتمل البحث بيانا بالتعديلات أو التحفظات المقترح إدخالها لإزالة الاعتراض الشرعى، وكذلك بحث مدى قبول هذه التعديلات للتطبيق من الناحية القانونية الوضعية التى تحكم العملية .

– أما إذا كان الحكم الشرعى هو الحرمة من الناحية المبدئية وتعذر تصحيحها شرعياً بإجراء تعديلات أو تحفظات ، فينبغى أن يشتمل البحث اقتراح البديل المقبول شرعا والذى يؤدى نفس الوظيفة الاقتصادية للعقد أو العملية أو النشاط ، وكذلك بحث مدى قبول هذا البديل للتطبيق من الناحية القانونية الوضعية التى تحكم العملية .

– ينبغى أن يشتمل البحث كذلك على نموذج أو نماذج لصيغة العقد البديل المقترح كما فى البند السابق أعلاه أو التعديل المقترح كما فى البند الذى يسبقه ، مع توضيح إجمالى للإطار القانونى الوضعى المقبول شرعاً ، مع الإحالة إلى رقم القانون ورقم المادة ما أمكن ، كما يوضح تفصيلا الأحكام الشرعية ، مع بيان الدليل الشرعى والمرجع الفقهى موضحا بالطبعة والجزء والصفحة .

–ونظرا لتعذر القيام بهذه البحوث بصورة شاملة لجميع المؤسسات المصرفية والاستثمارية والمالية الإسلامية فى جميع البلاد فيكتفى بإجراء البحوث بصورة مقارنة على أساس انتقائى لدولتين

أو ثلاث أو أربع ، ويراعى فى اختيارها أن يكون إطارها القانونى ممثلا لنموذج معين من العقد أو العملية أو النشاط موضوع البحث .

ويراعى فى اختيار هؤلاء الأفراد تكامل التخصصات المصرفية والقانونية والشرعية

– واتبع المعهد العالمى للفكر الإسلامى منهجاً ، حرص فيه على خروج الأبحاث بشكل علمى جيد ، فتم تشكيل لجنة ضمت فى عناصرها أساتذة من الجامعات فى مختلف التخصصات الاقتصادية والمحاسبية والإدارية والشرعية ، بجانب عدد من الخبراء المصرفيين فىالمصارف الإسلامية ، وذلك لمناقشة مخططات الأبحاث المقدمة من الباحثين وتقديم الاقتراحات العلمية الدقيقة لهم ؛ حتى تخرج البحوث فى النهاية متضمنة الجوانب النظرية والتطبيقية للمصارف الإسلامية .

– بعد إتمام هذه الإبحاث ، يعهد بمراجعتها وتحكيمها إلى أشخاص أو هيئة ، وغالبا كان يتم تحكيم البحث من أكثر من شخص .

والبحث الذى بين أيدينا من بحوث سلسلة دراسات فى الاقتصاد الإسلامى ، وقد اجتهد الباحث فى أن يخرج بالصورة المشرفة ، وأملنا أن ينتفع الباحثون بهذه الدراسات فى مجال الاقتصاد الإسلامى ، وأن يساهم هذا البحث فى دعم مسيرة المصارف الإسلامية ودعم خطواتها الجادة فى بناء الاقتصاد الإسلامى والسعى دوما نحو الرقى والتقدم للأمة الإسلامية ، وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين .

أ . د. على جمعه محمد
المستشار الاكاديمى للمعهد العالمى
للفكر الإسلامى – (مكتب القاهرة)

المقدمة

الحمد لله الذى بنعمته تتم الصالحات ، ونحمده ونستعينه ، ونعوذ بالله من شرور أنفسنا وسيئات أعمالنا ، من يهده الله فلا مضل له ، ومن يضلل فلا هادى له ، وأشهد أن لا إله إلا الله وأن محمداً رسول الله .

الإسلام دين البشرية الخالد .. فيه كل ما يحتاجه الإنسان فى دنياه وفى آخرته .. فقد نظم علاقه الإنسان بربه وعلاقة الإنسان بأخيه ، ونظم علاقات الجماعات والشعوب على أكمل وجه ... وشرع الله لايأتيه الباطل من بين يديه ولا من خلفه ، وسنة حبيبه صلى الله عليه وسلم مفصله لكل شئ شامله كل نواحى الحياة وما بعدها.

فالقرآن والسنة صالحان لكل زمان ومكان ، ففى اتباعهما النجاة والفلاح ، ومن القضايا الهامة التى نظمها الإسلام قضايا المال وتنميته ، فالمال عصب الحياة ؛ ولذلك نظم الإسلام القواعد والأحكام والعقود المالية تنظيماً دقيقاً ، وبين أن المال مال الله ، والعباد مستخلفون فيه ، وهو وسيلة ، وليست غاية ، فحرم الربا وأكل أموال الناس بالباطل .

ومن فضل الله أن قيض من أنشأ المصارف الإسلامية التى تحاول أن تخلص الناس من براثن هذا الغول المخيف ، وهو الربا الذى تغلغل فى جميع الأعمال المصرفية ، وصال فيها وجال ، حتى ظن الناس (إلا مارحم ربى) أنه لامحيص عنه ولا فكاك .

وكما نعلم فإن بعض الشركات (صناعية، زراعية، تجارية) تواجه مشكلة توفير تمويل للإنفاق على الصناعات أو الزراعات أو التجارات التى تعانى من عجز السيولة الطارئ ، وتلجأ هذه إلى المصارف الإسلامية لسد هذا العجز وتوفير السيولة النقديه للوفاء بالالتزامات الطارئة. وهناك صيغ تمويليه كثيرة يمكن للمصارف الإسلامية أن تمول من خلالها هذه الشركات .

إلا أننا نجد أنه قد تم التركيز عملياً وبحثياً على صيغتى المرابحة والمشاركة ، رغم أن شريعة الإسلام السمحاء لم تقصر التعامل بين الناس على صيغة واحدة أو صيغتين ، وإنما أباحت لهم ألوانا مختلفه من الصيغ، فأبواب الفقه الإسلامى غنية بأساليب وصيغ يمكن أن تفيد المصارف الإسلامية فى مجال استثمار أموالها ، ومنها صيغة "بيع السلم" وهى إن كانت نادرة الاستخدام فى المصارف الإسلامية إلا أنها قد شرعت مستثناة من أصل عام كان ينبغى عدم جوازه ، وقد رخص بها رسول الله صلى الله عليه وسلم إرفاقاً بالناس ورعاية لمصالحهم بالعدل والإحسان .

فعقد السلم صيغة من صيغ التمويل يمكن تطبيقه والاستفادة منه فى المصارف الإسلاميه كصيغة من صيغ الاستثمار الإسلامى ، وهذا العقد يبين قابليته لتلبيه احتياجات الأفراد والجماعات التى يتطلبها تطور المجتمعات والصناعات ، وما اقتضته المعاملات الحديثة .

فعقد السلم صيغة من صيغ التمويل يمكن تطبيقه والاستفادة منه فى المصارف الإسلاميه كصيغة من صيغ الاستثمار الإسلامى ، وهذا العقد يبين قابليته لتلبيه احتياجات الأفراد والجماعات التى يتطلبها تطور المجتمعات والصناعات ، وما اقتضته المعاملات الحديثة .

وكل ذلك يؤكد قابلية الفقه الإسلامى للوفاء بتلك الاحتياجات على مر العصور لما يشمل فى طياته من مرونة وسعة .

فبموجب عقد السلم تستطيع المصارف الإسلامية أن تمول الشركات، حيث تقوم بإبرام عقود مع هذه الشركات التى تنتج السلع أو البضائع، ولكن ليست لديها المبالغ الكافية .

حيث تشترى المصارف حصة من إنتاجها محددة الكميه والأوصاف إلى زمن معلوم محدد يتم التسليم فيه على أن يدفع المصرف ثمن هذه السلع ، أو البضائع كاملاً نقداً، وتلتزم الشركة فى مقابل ذلك بتسليم السلع أو البضاعة خلال الفتره المتفق عليها .

وهذا الأسلوب التمويلى ينتج للمنتج أوالصانع أوالزراع سيولة تمكنه من الاستمرار فى الإنتاج دون توقف وتمكن المصارف الإسلامية أيضاً من اقتناء السلع أو البضائع بسعر اقل من مثيلاتها فى السوق وبعد ذلك تقوم بتسويق هذه السلع أو البضائع من خلال نفسها أو الغير.

وفى هذا البحث سوف نتناول بالدراسه موضوع السلم والتطبيق المعاصر له فى المصارف الإسلامية ، مع معرفة إلى أى مدى يمكن للمصارف الإسلامية أن تستخدم هذه الصيغه كأسلوب تمويل .

ويتم القيام بهذا البحث استجابة لطلب المعهد العالمى للفكر الإسلامى رغبة منه فى إجراء سلسلة من البحوث والدراسات حول أدوات التمويل الإسلامية .

وقد لبيت هذا الطلب داعياً الله أن يوفقنى فيما أكتب . وإن كنت أشعر أن هذا البحث يحتاج إلى مراجعة وتمحيص ، فكما قال القاضى الفاضل عبد الرحيم البيانى (٥٩٦هـ) فيما كتبه لمعاصره العماد الأصفهانى : "إنى رأيت أنه لايكتب إنسان كتاباً فى يومه إلا قال فى غده: لو غير هذا لكان أحسن ، ولو زيد كذا لكان يستحسن، ولو قدم هذا لكان أفضل ، ولو ترك هذا لكان أجمل ، وهذا من أعظم العبر ، وهو دليل على استيلاء النقص على جملة البشر .

الفصل الأول

الإطار الشرعى والقانونى لعقد السلم

المبحث الأول : تعريف عقد السلم ودليل مشروعيته وحكمة مشروعيته وأركانه وشروطه :

أولاً : التعريف :

ا ـ من الناحية اللغوية :

السلم : بفتح السين واللام اسم مصدر لأ سلم ، ومصدره الحقيقى الإسلام(١).

ومعناه فى اللغة : استعجال رأس المال وتقديمه ، ويقال للسلم : سلفة لغة ، يقال : أسلم وسلم وأسلف ، والسلم لغة : أهل الحجاز والسلف لغة : أهل العراق قاله الماوردى . وقيل السلف تقديم رأس المال ، والسلم تسليمه فى المجلس . فالسلف أعم من السلم ، لانه يطلق على القرض .

فالسلف يستعمل على وجهين :

أحدهما : القرض الذى لامنفعة فيه للمقرض سوى الثواب من الله سبحانه وتعالى ، وهو القرض الحسن ، وعلى المقترض رده كما أخذه .

والثانى : هو أن يعطى رأس مال السلم فى سلعة معلومة إلى أجل معلوم ، بزيادة فى السعر الموجود عند السلف . وفى هذا منفعة للمسلف ، وهذا الوجه هو الذى يقال له سلم(٢).

ب ـ فى اصطلاح الفقهاء :

أما الفقهاء : فقد ذكروا له تعريفات متعددة تختلف فى بعض القيود تبعا لاختلافهم فى الشروط المعتبرة فيه ، ويمكن تصنيف هذه التعاريف إلى ثلاث مجموعات .

(١) عرفه ابن قدامه بأنه : عقد على موصوف فى الذمة مؤجل بثمن مقبوض فى المجلس(٣).

(٢) وعرفه القرطبى بأنه : بيع معلوم فى الذمة محصور بالصفه بعين حاضرة ، أو ماهو حكمها إلى أجل معلومة(٤).

---

(١) كتاب البيع –الفقه ص٣٠٢

(٢) ابن منظور – لسان العرب ، المؤسسة المصرية العامة للتاليف والانباء والنشر دون تاريخ جـ١٥ /ص١٨٧ .

ـ عبد الرحمن الجزيرى ، الفقه على المذاهب الأربعة ، الطبعه الثالثة ، دار المأمون جـ١ / ص٣٠٢.

(٣) ابن قدامه : المغنى ج٤ ـ مطبعة المنار بمصر ١٣٤٧هـ ص٣١٢

(٤) لقرطبى ـ الجامع لأحكام القرآن ج٣ ص٣٨٧ ـ مطبعة دار الكتب المصرية ١٣٦٩هـ .

(٣) وعرفه الرافعي بأنه[١] : عقد على موصوف فى الذمة ببدل يعطى عاجلاً ، ورغم اختلاف صياغة هذه التعريفات فإنها تتفق فى الأمور التالية :

(١) السلم عقد والبعض ذكر عقد بيع .

(٢) يجب وصف المسلم فيه بما يرفع الجهاله عنه .

(٣) المسلم فيه ثابت فى الذمة .

وقد انحصر الخلاف فى نقطتين :

أ - يرى الشافعية أن السلم يجوز حالاً ، ويجوز مؤجلاً ، بينما يرى غيرهم أن الأجل شرط فى صحته .

ب- يرى المالكية أنه يجوز تأخير قبض رأس مال السلم يومين أو ثلاثه، بينما يرى غيرهم أنه يشترط قبضه فى مجلس العقد .

وقد عرف السلم الدكتور السنهورى بأنه : "بيع شئ غير موجود بالذات بثمن مقبوض فى الحال ، على أنه يوجد الشئ ويسلم للمشترى فى أجل معلوم ويسمى المشترى المسلم أو رب السلم ، والبائع المسلم إليه ، والمبيع المسلم فيه ، والثمن رأس المال، ثم يستطرد قائلاً : ونرى من ذلك أن بيع السلم هو بيع المعدوم رخص فيه استثناء من مبدأ جواز بيع المعدوم للحاجة إليه ، وجريان التعامل فيه على أن للسلم[٢] شروطاً وقيوداً تخرجه عن أن يكون مطلق بيع المعدوم وتكسبه سمة خاصة تجعله استثناءً مقيداً فى حدود ضعيفة[٣].

ثانيا : دليل مشروعية السلم : السلم جائز بالكتاب والسنة والإجماع والقياس .

أ - أما الكتاب :

السلم يندرج تحت عموم قول الله تعالى : ﴿**وأحل الله البيع**﴾[٤]. وإلى جانب هذا توجد آية

---

(١) الرافعى - فتح القدير شرح الوجيز - مطبوع مع المجموع شرح المهذب ج٩ ص٢٠٧ - التضامن الأخوى بالحسين مصر .

(٢) د. عبد الرزاق السنهورى - الوسيط فى شرح القانون المدنى ج٤، ص٢٢٠ .

(٣) المرجع السابق ج٤ ، ص٢٢١ .

(٤) سورة البقرة أية ٢٧٥ .

تخص السلم طبقاً لتفسير من فسرها بذلك ، وهو ابن عباس –رضى الله تعالى عنهما– ، قول الله تعالى: ﴿**ياأيها الذين أمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه**﴾(١). حيث قال ابن عباس رضى الله تعالى عنهما : "أشهد أن السلف المضمون إلى أجل قد أحله الله فى كتابه وأذن فيه(٢)، ثم قرأ هذه الآية ، وفى روايه أخرى ، قال ابن عباس : "هذه الآية نزلت فى السلم خاصة . ومعناه : أن سلم أهل المدينة كان سبب نزول الآية ، وهى تتناول بعمومها جميع المداينات(٣) . وروى الإمام الشافعى عن عبد الله بن عباس رضى الله عنهما أنه قال : أشهد أن السلف المضمون إلى أجل مسمى قد أحله الله فى كتابه وأذن فيه ثم قرأ: "ياأيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه(٤).

ب ـ أما السنة :

فقد وردت أحاديث كثيره تفيد مشروعية السلم ـ منها

١ ـ ما رواه البخارى ، قال : قدم النبى ﷺ المدينه وهم يسلفون بالتمر السنتين والثلاث ، فقال : "من أسلف فى شئ ففى كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم"(٥).

٢ ـ ما رواه الإمام الشافعى قال : عن ابن عباس رضى الله عنهما أن رسول الله ﷺ قدم المدينة وهم يسلفون فى التمر السنة والسنتين ، وربما قال السنتين والثلاث ، فقال "من أسلف فليسلف فى كيل معلوم ووزن معلوم وأجل معلوم(٦). وفى رواية أخرى قال فى الأجل "إلى أجل معلوم"(٧).

٣ ـ ما رواه ابن حزم عن ابن عباس قال : قال رسول الله ﷺ : من أسلم فليسلم فى كيل معلوم وزن معلوم إلى أجل معلوم(٨) وهناك أحاديث كثيرة فى شرعية السلم ـ ليس هذا مجال سردها.

---

(١) سورة البقرة أية ٢٨٢ .

(٢) التكملة الثانية للمجموع شرح المهذب ـ محمد نجيب المطيعى .
"زكريا على يوسف" بدون تاريخ ج٣ ص٩٤ .

(٣) الجامع لأحكام القرآن للقرطبى ج٣ ص٣٧٧ .

(٤) الشافعى ـ الأم ـ دار الشعب ج٣ ص٩٤ .

(٥) صحيح البخارى ـ دار الشعب ، ج٣ ص١١١ .

(٦)،(٧) الأم للشافعى ج٣ ص٩٤ .

(٨) ابن حزم ـ المحلى ـ إدارة الطباعه المنبريه ١٣٥١هـ ج٩ ص١٠٦ .

ج ـ أما الإجماع :

جاء فى معظم كتب الفقه أن الصحابة أجمعوا على جواز السلم ـ ويستدل هذا الإجماع بتعاملهم به من عهد النبىﷺ من غير نكير .

يوضح هذا مارواه البخارى ـ قال "اختلف عبد الله بن شداد بن الهاد وأبو بردة فى السلف ، فبعثوا بى إلى ابن أبى أوفى رضى الله عنه فسألته ، فقال : إنّا كنا نسلف على عهد رسول اللهﷺ وأبى بكر وعمر فى الحنطة والشعير والزبيب والتمر . وسألت ابن أبزى : فقال مثل ذلك[(١)]. ويقول ابن قدامه وأما الإجماع فقال ابن المنذر: أجمع كل من نحفظ عنه من أهل العلم على أن السلم جائز[(٢)]. وقد وردت عن الصحابه -رضى الله عنهم- أثار قولية عديدة فى إباحة السلم ، منها : مارواه الإمام الشافعى -رضى الله عنه-حيث قال :

(أ) أخبرنا سعيد بن سالم عن ابن جريح عن عطاء أنه سمع ابن عباس -رضى الله عنهما- يقول: لانرى بالسلف بأساً .

(ب) أخبرنا سعيد بن سالم عن ابن جريح عن عمرو بن دينار أن ابن عمر كان يجيزه .

(ج) أخبرنا مالك عن نافع أنه كان يقول : لابأس أن يسلف الرجل فى طعام موصوف بسعر معلوم إلى أجل مسمى .

فهذه الآثار بمجموعها تفيد أن الصحابه -رضى الله عنهم- يجيزون السلم ، وأنهم تعاملوا به فى عهد النبىﷺ ، وأبى بكر وعمر -رضى الله عنهما- من بعده دون نكير من أحد ، ومثل هذا يعد إجماعا وقد أجمع فقهاء المذاهب على جواز السلم ، ولم يخالفوا فى مشروعيته واستدلوا له بما تقدم من النصوص والإجماع .

د ـ القياس :

اختلف الفقهاء فى ذلك على قولين :

القول الأول : جمهور الفقهاء : السلم شرع على خلاف القياس كرخصة مستثناه من القاعدة الشرعية الوارده فى قول الرسول ﷺ : "لاتبع ما ليس عندك"[(٣)].

---

(١) صحيح البخارى -دار الشعب- جـ٢/ ص١١١ .

(٢) المغنى لابن قدامة جـ٤ / ص٣١٢ .

(٣) سنن الترمذى ـ دار الفكر ـ ج٢ ص٣٥١ .

القول الثانى : لابن حزم وابن تيمية وابن القيم يـرون أن : السلم علـى وفـق القيـاس ، وليس استثناء من قاعده عامة ، لأنه عقد مستقل بذاتـه ، كمـا يقـول ابـن حـزم[1]، ولأنـه كمـا يجـوز تـأخير الثمن، وهو أحد البدلين فى البيع الأجل ، يجوز تأخير البدل الآخر، وهو المبيع فى السلم ، أما المنهى عنه فى الحديث الشريف ، فهو بيع عين معينة لاموصوفة فى الذمة كالسلم .

ثالثا : حكمة مشروعية السلم :

الشريعة الإسلامية مبنية على تحقيق المصالح للعباد ورفع الحرج عنهم ، وهذا مـا يظهـر فـى تشريع السلم الذى جاء ليحقق مصلحة ، ويسد حاجة لكل من طرفيه ، فـرب إنسـان يملـك المـال فـى الحال ، لكن له حاجة إلى السلعة فى وقت آجل ، وآخر يحتاج المال فى الحال ، وله قدرة على تسـليم تلك السلعة فى ذلك الوقت المؤجل . ويحقق مصلحة المجتمع بشكل غير مباشر ، وهـذا مايسـتفاد مـن أقوال الفقهاء . حيث يقول صاحب المغنـى : "ولأن بالنـاس حاجـة إليـه ، لأن أربـاب الـزرع والثمـار والتجارات يحتاجون إلى النفقة على أنفسهم ، وعليها لتكتمل ، وقد تعوزهم النفقـة ، فجـوز لهـم السـلم ليرتفقوا ويرتفق المسلم بالاسترخاص[2] .

أى الحصول على السلعة بثمن رخيص ويقول آخر : "فإن صاحب رأس المال يحتـاج إلـى أن يشترى التمر ، وصـاحب التمـر يحتـاج إلـى ثمنهـا قبـل إبانهـا لينفقـه عليهـا[3]، فظهـر أن السـلم مـن المصالح الحاجية ، وقد سماه الفقهاء "بيع المحاويج . فمشروعية السلم دفع للحاجتين:

(أ) حاجه المسلم أو رب السلم : وهى أن تعاقد على مايريد الحصول عليه ، وفى الوقت الـذى يريده وأشغل به ذمة غيره ، بحيث يجب عليه الوفاء بما التزم به فى الوقت المعيـن المحـدد وبالسـعر الذى اتفقا عليه فى عقد السلم ، فيأمن المسلم تقلب الأسعار ، مع ماقد يسـتفيده مـن رخـص السـعر، إذ بيع السلم أرخص من بيع العين دائماً .

(ب) وحاجة المسلم إليه (البائع) : وهى أن حصل عاجلاً على مايريده من مال مقـابل التزامـه بالوفاء بالمسلم فيه(المبيع) آجلاً ، فاندفعت حاجته الحالية للمال بقدرته المالية على تسليم المسلم فيـه . وسواء فى هذا أكانت حاجته للمال لنفقته الشخصية هو وعياله أم كانت لغرض تجارى ، كـأن يستغل

---

(١) ابن حزم ـ المحلى ـ ج٩ ص١٠٥

(٢) ابن قدامه ـ المغنى ـ ج٤ ص٣١٢ .

(٣) التكملة الثانية للمجموع ـ مرجع سابق ج١٣ ص٩٧ .

رأس المال بالتجارة لتحقيق الربح ، ويستوى في هذا أيضا أن يستغل هذا المال فى التجارة السلعية المعتادة ، أو أن ينفقه على أصل المسلم فيه كأن يكون له زروع ونماء تحتاج إلى نفقة حتى تكمل ، فيأخذ مالا ينفقها عليها ، ويعطى المسلم فيه من غلتها . أو كان يكون السلم فى مادة صناعية فيأخذ المال لينفقه على إنشاء مصنع ينتج تلك السلع أو يوسعه ، ويزيد إنتاجه إن كان قائماً .

رابعاً : أركان السلم :

لكل عقد من العقود أركان يقوم عليها ، والسلم عقد من عقود المعاوضات المالية ، وهو نوع من البيوع ، لذا فإن أركانه هى أركان البيع ، غير أن للسلم شروطاً زائدة على شروط البيع المطلق ، تميزه عن غيره ، وتمنحه شخصيته المستقلة بين أنواع البيوع .

أركان السلم ثلاثة عند جمهور الفقهاء (الشافعية ، والمالكية والحنابلة) وهى(١).

١ - عاقدان (مسلم ومسلم إليه) - فالمسلم هو المشترى ، ويسمى رب السلم ، والمسلم إليه هو البائع .

٢ - صيغة(إيجاب وقبول) ، يفصح من خلالها المتعاقدان عن رغبتهما فى التعاقد ، وتصح الصيغة بلفظ السلم والسلف ، والبيع عند جمهور الفقهاء(٢) فيقول المشترى (المسلم أو رب السلم) أسلم إليك فى كذا أو أسلفت ، ويقول الآخر "قبلت" أو يقول المسلم اليه : بعت منك كذا ، ويذكر شروط السلم ، ويقول رب السلم: قبلت .

٣ - معقود عليه (المسلم فيه ورأس المال) ، فالمسلم فيه هو الشئ المبيع ورأس المال ، هو المدفوع فى الشئ المبيع - وقال الحنفية : ركن السلم هو مايفصح به المتعاقدان عن رغبتهما فى التعاقد ، أى : الإيجاب والقبول فقط . ومنشأ الخلاف أن الجمهور يرون أن ركن العقد هو ما يتوقف وجوده عليه ، سواء أكان داخلاً فى ماهيته أم لا ، ولايوجد العقد إلا بالإيجاب والقبول ، ولا يتصور صدورهما إلا من عاقدين . وينبغى أن يذكر فيهما ما يتفقان عليه من رأس مال وقدره ، ومسلم فيه وقدره وصفاته . فكان كل ذلك أركاناً للعقد . أما الحنفيه فقد اعتبروا ركن العقد ما يتوقف وجوده عليه ، ويكون داخلاً فى ماهيته وحقيقته ، وماهذا إلا الإيجاب والقبول ، لأنهما حقيقه العقد وصورته الظاهره فى الخارج. أما العاقدان والمعقود عليه فليسا من حقيقة العقد ، بل هما أمران خارجان عنه.

---

(١) الفقه الإسلامى وأدلته ج٤ ص٥٩٩ .

(٢) يرى الشافعية وزمره من الحنفية أن عقد السلم لا ينعقد إلا بلفظ السلم أو السلف ، لأن القياس لا ينعقد أصلاً لأنه بيع المعدوم إلا أن الشرع ورد بجواز هذين اللفظين - الفقه الإسلامى وأدلته ج٤ ص٥٩٩

خامساً : شروط السلم :

لكل عقد من العقود شروط تتوقف عليها صحته ونفاذه ، والسلم كما ذكرنا سابقاً عقد من عقود المعاوضات المالية وشروطه متعلقة بأركان السلم التي ذكرناها .... وهو نوع من البيوع لذا فإن شروط البيع شروط للسلم أيضاً ، وللسلم شروط خاصة زائدة على شروط البيع المطلق تميزه عن غيره وتمنحه شخصيته المستقله بين أنواع البيوع . وسنذكر تحت كل ركن الشروط العامة للبيع والشروط الخاصة للسلم دون فصل .

الركن الأول : العاقدان : يجب أن يكون العاقدان فى السلم من أهل العبارة المعتبره فى إنشاء العقود والالتزام بآثارها ، ويتحقق ذلك بتوافر شرطين هما :

الشرط الأول : أن يكون أهلاً للمعاملة والتصرف .

الشرط الثانى : أن يكون لهما ولاية على العقد .

وبيان هذين الشرطين هما :

الشرط الأول : أن يكون العاقدان أهلا للمعاملة والتصرف بمعنى أن يكون عندهما أهليه أداء . وأهلية الأداء هى "صلاحية الشخص لصدور الأموال والأفعال منه على وجه يعتد به شرعاً"(١) .

ـ وهى تكون كاملة فى البالغ العاقل الرشيد غير المحجور عليه لأى سبب من أسباب الحجر ـ باتفاق الفقهاء ـ لذا فإنه يكون أهلا لعقد السلم سواء أكان مسلما(مشتريا) أم مسلما إليه (بائعاً) فينعقد العقد بعبارته وينفذ .

ـ وهى معدومة تماماً عند من لايستطيع التمييز ، كالمجنون والصبى غير المميز الذى لم يبلغ السابعة من عمره ـ باتفاق الفقهاء أيضا ، فلا يجوز أن يكون طرفاً فى عقد السلم ، ولا فى غيره ، إذ إن عبارتهما لغو من القول لايترتب عليها آثر ولا ينبرم بها عقد . ويجوز لمن يلى أمور هؤلاء أن يعقد لهم السلم مع مراعاة مافيه مصلحتهم .

ـ أما من عنده أصل التمييز دون تمام العقل كالصبى المميز والمعتوه ففى إثبات أهليه الأداء لهم خلاف فقهى .

الشرط الثانى : أن يكون لهما ولاية على العقد . فيشترط لانعقاد السلم ونفاذه أن يكون العاقدان (المسلم والمسلم إليه) ذوى ولايه على العقد ـ باتفاق الفقهاء . والولايه فى محل اللغه : السلطان والنصره(٢).

---

(١) التلويح على التوضيح جـ٣ / ص١٥٢.

(٢) الولايه كما فى مختار الصحاح ص٧٣٦ مأخوذه من الفعل (ولى) بفتح الواو وكسر اللام قال ابن كثير : الولاية (بكسر الواو) السلطان ، والولاية (بفتح الواو وكسرها) النصره .

أما اصطلاحاً فالمراد فيها فى مجال العقود : أن يكون للعاقد سلطه تمكنه من تنفيذ العقد وترتيب آثاره عليه(١).

وولاية العاقد على العقود تكون لأحد أسباب ثلاثه وهى :

١ ـ الأصاله فيه : بأن يكون متولى العقد هو صاحب الشأن فيه ، وذلك يكون لكامل الأهلية إذا عقد لنفسه . فكمال الأهلية يثبت معه حتما الولاية على نفسه وماله .

٢ ـ أن يكون للشخص ولاية شرعية على غيره : كولاية الأب والجد ووصيهما على الصغير والمجنون ، وولاية من يعينه القاضى وصياً على المحجور عليه لسفر أو غيره . وهذا النوع من الولاية يثبت فى عقود ناقص الأهلية أو معدوميها .

٣ ـ أن يكون الشخص وكيلاً لغيره فيما يملك الموكل فعله بنفسه . فتثبت للوكيل الولاية على إبرام ما وكل فيه من عقود .

وماعدا هؤلاء الثلاثة لاتثبت له ولاية على عقد السلم ، ويعتبر فضولياً إن عقد لغيره ولا ينفذ عقده على الغير باتفاق الفقهاء ويوجد خلاف فقهى فى ما لإذا أجازه صاحب الشأن هل ينعقد أم لا ينفذ أصلاً ؟

الركن الثانى : الصيغة (إيجاب وقبول)(٢) : السلم عقد يتم بين طرفين ، لذا لابد فيه من صيغه يفصح بها المتعاقدان عن رغبتهما فى التعاقد ، لأن الرغبة أمر باطن لايمكن الاطلاع عليه ، فلابد مما يبرزه ويظهره ، وذلك ما يسمى بالإيجاب والقبول ، وهما ركن السلم باتفاق الفقهاء ، كما أنهما ركن عقد ينشأ بين طرفين . ويتم الإيجاب باستخدام لفظ السلم إذ لفظ السلف وما اشتق منهما كأن يقول شخص لأخر أسلمتك أو أسلفتك أو أعطيتك مائه جنيه سلماً أو سلفاً فى كذا .... لأنهما لفظان بمعنى واحد ، وكلاهما اسم لهذا العقد . ويتم القبول بكل لفظ يدل على الرضا بما أوجبه الأول كقوله : قبلت أو رضيت أو نحو ذلك .

وهناك شروط معتبرة فى الصيغة (الإيجاب والقبول) وهى شروط عامه تنطبق على السلم والبيع وغيرها من سائر العقود التى يتوقف وجودها على الإيجاب والقبول ، وهما :

---

(١) بداية المجتهد ونهاية المقتصد ج٢ ص١٥٠ .

(٢) عرف الحنفيه الإيجاب بأنه : "مايصدر أولاً من أحد المتعاقدين دالا على رضاه بالعقد" والقبول بأنه" مايصدر ثانيا من الآخر رضا بما أوجبه الأول " حاشيه ابن عابدين جـ٤/ ص٥٠٦.

الشرط الأول : أن يكونا متصلين .

الشرط الثانى : أن يتحد موضوعهما .

بيان هذين الشرطين كالآتى :

الشرط الأول : اتصال القبول بالإيجاب ، ويتحقق هذا الاتصال بتوافر الآتى :

١ ـ علم كل عاقد بما صدر من صاحبه ، لأن ذلك أساس اتصال إرادتيهما وتوافقهما فإذا كان الإيجاب بلغه لايفهما المتعاقد الآخر ، أو أنه لم يسمع الإيجاب فصدر منه ما يمكن أن يعقد قبولاً ، لاينعقد العقد . وكذا إن صدر القبول بلغه لايفهمها الموجب أو أنه لم يسمعه .

٢ ـ ألا يفصل بين الإيجاب والقبول مايعد إعراضاً عن العقد عرفاً ، لأن هذا الإعراض يعتبر إنهاء حكمياً للإيجاب ، فإذا صدر قبول بعد ذلك والإيجاب معدوم فلا يلتقى به . وإنما يعتبر هذا القبول إيجاباً جديداً من قبله ، فلا ينعقد العقد إلا إذا التقى به قبول الآخر .

٣ ـ أن يصدر القبول قبل أن يرجع الموجب عن إيجابه ، لأنه إن رجع فقد انعدم الإيجاب فلا يتصل به القبول .

٤ ـ أن يتحد مجلس الإيجاب والقبول ، لأن الإيجاب يبطل بانتهاء مجلس العقد وتفرق العاقدين بأبدانهما ، فإذا صدر قبول بعد ذلك فإنه لايرتبط بالأيجاب ، فلا ينعقد العقد سواء كان بيعاً أو سلماً.

الشرط الثانى : اتحاد موضوع الإيجاب والقبول ، وذلك بأن يصدر القبول موافقاً للإيجاب من كل وجه ، فإن قال : الموجب أسلمت إليك مائة جنيه فى إردب قمح (ويبين صفاته) إلى أجل شهرين، فقال الآخر : قبلت بخمسين جنيه ، أو قال : قبلت بنصف أردب ، أو قبلت إلى أجل ثلاثة اشهر ، أو قبلت بصفات للقمح تختلف عن الصفات التى ذكرت فى الإيجاب ، لم يكن ذلك موافقاً للإيجاب ولم يعد قبولاً . ولا يتم العقد إلا إذا أعقبه قبول موافق له من الموجب الأول .

إلا أن لصيغه السلم ـ بوصفه عقد معاوضة مالية يجب قبض رأس ماله فى مجلس العقد ـ شرطين آخرين لابد من وجودهما لصحة العقد .

وهذان الشرطان هما :

١ ـ أن يكون العقد منجزاً .

٢ ـ ألا يكون فيه خيار الشرط

بيان هذين الشرطين :

الشرط الأول : أن يكون عقد السلم منجزا . اتفق الفقهاء على أن صيغة السلم يجب أن تكون منجزه يترتب عليها أثرها فى الحال ، فلا يقبل العقد على شرط ، ولا الإضافه إلى المستقبل .

الأدلة : وقد استدل الفقهاء لهذا بالأدلة التى تمنع تعليق أو إضافه عقود المعاوضات المالية بشكل عام ، بالإضافة إلى معنى زائد عليها وخاص بالسلم .

ـ أما الادلة العامة فهى(١) **:**

أ- أن مقتضى عقود المعاوضات المالية نقل الملك فى الحال وترتيب آثارها عليها فور صدور صيغتها . وفى تعليقها أو إضافتها منافاة لهذا المقتضى فلا يجوز .

ب ـ أن فى تعليقها على الشروط المحتملة نوعاً من الغرر والقمار ، إذ لايعلم أيتحقق الشرط فينعقد العقد ، أم لا يتحقق فلا ينعقد . فكان إنشاء العقد المعلق احتمالياً صرفاً يحتمل الوجود ويحتمل العدم ، وكلاهما متوقف على ما ينكشف عنه المستقبل من وجود الشرط أو عدمه .

ج ـ واستدل المالكية بأن انتقال الأملاك يعتمد على الرضا ، لقول الله سبحانه وتعالى :**﴿ولا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم﴾**(٢) . والرضا إنما يكون مع الجزم حالة العقد ، ولايكون مع التعليق ، لأن الشرط المعلق عليه قد يحصل أو لايحصل ، وقد يختل الرضا أثناء فترة توقع حصوله ، ولامع الإضافة ، لأن الرضا أيضا قد يختل فى الفترة بين العقد والزمن المضاف إليه .

هذه هى الأدلة العامة التى استند إليها الفقهاء فى منع تعليق عقود المعاوضات المالية أو إضافتها ـ والسلم منها . إلا أن هناك رواية عن الإمام أحمد ـ رحمه الله

ـ تجيز تعليق هذه العقود وإضافتها إلى المستقبل مالم يكن فى طبيعة العقد ما يمنع ذلك . وقد ذكر د. حسن الشاذلى فى كتابه نظريه الشرط " لايوجد دليل على أن عقود التمليكات تثبت أثرها فى الحال . بل الأصل فى العقد ما تراضى عليه الطرفان وماأوجباه على أنفسهما بالتعاقد مما لايحل حراماً أو يحرم حلالاً .

---

(١) المعاملات الشرعية المالية ـ أحمد إبراهيم ـ ص٩٧ ومابعدها

وحسن الشاذلى ـ نظرية الشرط ـ الشرط فى العقد ٦ ومابعدها .

(٢) سورة النساء ـ الآية ٢٩ .

وأما المعنى الخاص فى السلم : فهو أن من شروط صحته قبض رأس ماله فى مجلس العقد عند جمهور الفقهاء ـ خلافاً للمالكية الذين أجازوا تأخيره ثلاثه أيام ـ والتعليق والإضافه كلاهما ينافيان هذا الشرط . والمالكيه وإن كانوا يجيزون تأخير قبض رأس مال السلم عن مجلس العقد لمده ثلاثة أيام على الراجح من المذهب ، إلا أنهم اشترطوا أن تكون صيغته منجزة تمسكاً بالأدلة العامة التى تمنع من تعليق عقود المعاوضات أو إضافتها .

الشرط الثانى : ألا يكون فى السلم خيار شرط[1] لأى من العاقدين ، اشترط جمهور الفقهاء لصحه عقد السلم ألا يكون فيه خيار شرط لأى من العاقدين ، وقد خالف المالكية فى هذا حيث أجازوا شرط الخيار لمدة ثلاثة أيام ـ وهى المدة التى أجازوا تأخير رأس المال إليها .

القول الأول : يرى جمهور الفقهاء (الحنفية ، الشافعية ، الحنابلة ، الزيدية) أن من شروط صحة السلم خلوه من خيار الشرط ، فإذا شرط فيه الخيار للعاقدين أو لأحدهما فسد العقد . دليل هذا القول : فى الأم للشافعى : لايجوز الخيار فى السلف ، فلو قال رجل لرجل : ابتاع منك بمائة دينار ، أنقدتها مائة صاع تمر إلى شهر على أنى بالخيار بعد تفرقنا من مقامنا الذى تبايعنا فيه ، أو أنت بالخيار أو كلانا بالخيار لم يجز فيه البيع كما يجوز أن يتشارطا الخيار ثلاثا فى بيوع الأعيان .

وكذلك لو قال : أبتاع منك مائة صاع تمر بمائة دينار على أنى بالخيار يوماً ، إن رضيت أعطيتك الدنانير ، وإن لم أرض فالبيع بينى وبينك مفسوخ لم يجز ، لأن هذا بيع موصوف ، والبيع الموصوف لايجوز إلا بأن يقبض صاحبه ثمنه قبل أن يتفرقا ، لأن قبض ماسلف فيه قبض ملك ، وهو لو قبض مال الرجل على أنه بالخيار لم يكن قبض قبض ملك .

---

(١) خيار الشرط هو "أن يشترط أحد العاقدين أو كلاهما لنفسه أو لغيره حق فسخ العقد مده معلومة من الزمان " وهو جائز فى البيع المطلق رغم أنه ينافى لزوم العقد ، وذلك لما ورد فى الحديث أن حبان بن منقذ كان يخدع فى البياعات . فقال له النبى ﷺ : "إذا بايعت فقل لاخلابة ـ أى لاخديعة ـ ولى الخيار ثلاثه ايام" . وقد قصر ابو حنيفة والشافعى مده الخيار على ثلاثة أيام فقط ، لأن شرط الخيار ثبت معد ولاية عن القياس ـ فيقتصر به على ماورد ، وهو ثلاثة أيام كما نص فى الحديث المتقدم ، وقال الصاحبان والمالكية والحنابلة يجوز لأكثر منها ، لأنه إنما شرع للتردى ودفع الغين وقت تدعو الحاجة لأكثر من ثلاثة أيام .

ـ ابن رشد ـ بداية المجتهد ونهاية المقتصد ج٢ ص١٨٣

ـ أحمد إبراهيم ـ المعاملات الشرعية المالية ص١٠٢ .

ولايجوز أن يكون الخيار لواحد منهما ، لأنه إن كان للمشترى فلم يملك البائع مادفع إليه ، وإن كان للبائع ما باعه ، لأنه عسى أن ينتفع بماله ثم يرده إليه. فلا يجوز البيع فيه إلاّ مقطوعاً بلاخيار (١).

من هذا النص يتضح وجه منع خيار الشرط فى السلم ، ووجه الفرق بينه وبين البيع فى هذا الحكم : ذلك أنه لايشترط فى البيع قبض الثمن فى المجلس ، بينما يشترط قبض رأس مال السلم فى مجلس العقد ومن ثم لم يجز الخيار فى السلم ، لأنه ينافى أحكام عقد السلم ويمنع ثبوت ملك المسلم إليه فى رأس المال إنه قبضه فيكون القبض غير صحيح .

القول الثانى : يرى المالكية أنه يجوز خيار الشرط للعاقدين أو لأحدهما إلى مدة ثلاثه أيام ، واشترطوا لصحة الخيار - فى السلم وغيره من بيوع الأعيان - ألا يتم نقد رأس المال ، فإنه نقد فسد العقد لتردد رأس المال بين السلفية والثمنية .

والمعتمد فى المذهب ثلاثه أيام إلا أن هناك رأياً آخر لابن محرز فى نفس المذهب أن أمد الخيار فى السلم غير مقيد بثلاثة أيام .

والراجح : ماذهب إليه الجمهور من أن خلو عقد السلم عن خيار الشرط شرط لصحته ، وذلك لأن قبض رأس مال السلم فى مجلس العقد شرط لصحة السلم وخيار الشرط يمنع ذلك . إذ إنه يوجد تأخير القبض إلى زمن الخيار لايجوز . وما ذهب إليه المالكيه من جواز خيار الشرط ثلاثاً ـ على المعتمد عندهم . مبنى على جواز تأخير قبض رأس المال ثلاثه أيام . ولا دليل لهم على ذلك إلا ما قاله الدسوقى من أن الثلاثه أيام قريبة من مجلس العقد وما قارب الشئ يعطى حكمه فيكون القبض فيهما كالقبض فى مجلس العقد ، والأدلة تمنع ذلك ، لأن مجلس العقد ينتهى بتفريق العاقدين ، فلا يمكن إلحاق مدة به . ولو جاز هذا الإلحاق للزم عليه بقاء الإيجاب بعد تفرق العاقدين ، ولم يقل به أحد .

الركن الثالث : المعقود عليه : وهو فى السلم رأس المال والمسلم فيه ولهذ الركن شروط عديدة منها ما هو مشترك بين البيع والسلم ، ومنها ما هو خاص بالسلم . ويمكن تصنيف هذه الشروط إلى ثلاث مجموعات :

---

(١) الامام الشافعى - الام جـ٣ / ص١١٧ - ١١٨ .

الأولى : الشروط التى تعود على البدلين معاً : ويندرج تحتها شرطان ، وهما عامان فى السلم وغيره من البيوع ، وهما :

١ ـ أن يكونا مالاً منقوماً .

٢ ـ إلا يتحقق بينهما ربا النسيئة .

الشرط الأول : أن يكونا مالاً منقوماً .

أن يكون كل من رأس المال والمسلم فيه مالاً منقوماً طاهر العين منتفعاً به انتفاعاً شرعياً ، فلا يجوز أن يكون أحدهما مما لايعد مالاً أو مما أهدر الشرع ماليته كالخمر فى حق المسلمين ، أو ما ليس بمال أصلاً كالميته والدم ، أو كان بخساً لايمكن تطهيره كالخنزير ويجوز فيما عدا ذلك ، من سائر الأموال المتقومة التى تتعلق بها الرغبات فى عقود المعاوضة ، سواء أكان رأس المال نقداً والمسلم فيه عرضاً أم كان كل منهما عرضاً مع مراعاة إلا يكون بينهما ربا .

الشرط الثانى : ألا يتحقق بينهما ربا النسيئة

ألا يجتمع فى البدلين أحد وصفى علة ربا الفضل ، ذلك لأن المسلم فيه (المبيع) مؤجل فى الذمة ، فإذا جمعه مع رأس المال أحد وصفى علة ربا الفضل . تحقق ربا النسيئة والعقد الذى فيه ربا فاسد باتفاق .

الثانية : شروط تعود على رأس المال :

وتحت هذه المجموعة شرطان :

١ ـ أن يكون معلوماً .

٢ ـ أن يقبض فى مجلس العقد .

الشرط الأول : أن يكون معلوماً

وهذا شرط باتفاق الفقهاء ، لأنه أحد طرفى المعاوضة ، فلابد من كونه معلوماً للعاقدين كسائر عقود المعاوضات . فيشترط فى رأس المال بيان الجنس والنوع والصفة .

واشتراط هذه الشروط لإزالة الجهالة فى العقد المفضية إلى النزاع فيفسد البيع[١]، ويشترط كذلك إعلام قدر رأس المال فيما يتعلق العقد فيه بالقدر من المكيلات والموازنات والمعدودات المتقاربة[٢]، كما يجب أن ينص فى العقد على جنس رأس المال ونوعه وصفته وقدره فإن كان من

---

(١) بدائع الصنائع جـ٧ / ص٣١٤

(٢) المغنى لابن قدامة جـ٦ / ص٤١١ .

النقود حددها وعرفها كأن يقول أسلمت اليك ألف جنيه مصرى (مثلاً) فى كذا وكذا ... أو ألف دولار أمريكى وهكذا أو إذا كان رأس مال السلم من العروض عرفها أيضا وحددها مثل مالو كانت قمحاً فيقول أسلمت إليك مائة إردب قمح بلدى أو أمريكى أو كذا وكذا ... إلخ . فى كذا وكذا مع ذكر صفة هذا القمح ، مثل قوله : قمح جيد أو وسط أو ردئ . أو كبير الحب أو صغير ... إلخ . من الصفات التى تنفى الجهالة عن رأس المال فيقبل الطرف الآخر وقد علم من شأن رأس المال ماتزول به جهالتة عنده .

وفى حالة ما إذا كان رأس المال من النقود فينصرف إطلاق تسميتها فى العقد إلى نقد البلد ، كما لو كان العقد فى مصر فذكر رأس المال بالجنيهات دون نسبتها إلى البلد ، فينصرف رأس المال إلى الجنيهات المصرية ـ وهكذا .

الشرط الثانى : أن يقبض فى مجلس العقد .

يرى جمهور الفقهاء أن من شروط صحة السلم قبض رأس ماله فى مجلس العقد ، حتى لو تفرقا قبل القبض بطل السلم ، وقد خالفهم فى هذا المالكية على تفصيل فى المذهب .

المجموعة الثالثة : شروط المسلم فيه :

هناك شروط متعددة تتعلق بالمسلم فيه ، يمكن إجمالها فى الآتى :

١ ـ أن يكون ديناً فى الذمة .

٢ ـ أن يكون مؤجلاً .

٣ ـ أن يكون الأجل معلوماً .

٤ ـ أن يكون عام الوجود عند حلول الأجل .

٥ ـ أن يكون معلوم القدر والصفات .

بيان هذه الشروط باختصار

الشرط الأول : أن يكون المسلم فيه ديناً فى الذمة

لأن لفظ السلم موضوع لبيع شئ فى الذمة ، أما الأعيان المعينة فإنها تباع بيعاً مطلقاً لا سلماً. ويستدل لوجوب كون المسلم فيه ديناً فى الذمه ، فيما روى ابن ماجه أن يهودياً أسلم إلى النبى ﷺ دنانير فى تمر مسمى ، فقال اليهودى : من تمر حائط بنى فلان . فقال النبى ﷺ " أما من حائط بنى فلان فلا ، ولكن كيل مسمى إلى أجل مسمى " . فقد رفض النبى ﷺ أن يكون المسلم فيه من حائط معين وجعله مطلقاً فى الذمة .

الشرط الثانى : أن يكون المسلم فيه مؤجلاً .

يرى جمهور الفقهاء أن الأجل من شروط السلم ، لقول الله تعالى : ﴿**يا أيها الذين أمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه**﴾ . ولقول النبى ﷺ : ((من أسلم فليسلم فى كيل معلوم ووزن معلوم الى أجل معلوم)) . إلا أن هناك رأياً للشافعى فحواه أن السلم يجوز حالاً ، كما يجوز مؤجلاً .

الشرط الثالث : أن يكون الأجل معلوماً .

اتفق الفقهاء على أن معلومية أجل السلم شرط لصحته . فإن كان الأجل مجهولاً فالسلم فاسد . وقد استدلوا على هذا بحديث رسول الله ﷺ : ((من أسلم منكم فليسلم فى كيل معلوم ووزن معلوم وأجل معلوم)) .

وعدم تحديد ميعاد للأجل يؤدى إلى المنازعة .

الشرط الرابع : أن يكون المسلم فيه عام الوجود عند حلول الأجل قال ابن قدامة فى المغنى : " ولانعلم فيه خلافاً ، وذلك لأنه إذا كان كذلك أمكن تسليمه عند وجوب تسليمه ، وإذا لم يكن عام الوجود لم يكن موجوداً عند المحل بحكم فلم يمكن تسليمه فلم يصح بيعه ، كبيع الآبق بل أولى ، فإن السلم احتمل فيه أنواع من الغرر للحاجة ، فلا يحتمل فيه غرر آخر لئلا يكثر الغرر فيه ، فلا يجوز أن يسلم فى العنب والرطب إلى شباط او آذار ولا إلى محل لايعلم وجوده فيه كزمان أول العنب وآخره الذى لايوجد فيه إلا نادراً فلا يؤمن انقطاعه .

الشرط الخامس : أن يكون المسلم فيه معلوماً .

وهذا شرط باتفاق الفقهاء ، لإن المسلم فيه(المبيع) أحد بدلى عقد المعاوضة ، فاشترط فيه أن يكون معلوماً .

فعندما كان المسلم فيه ثابتاً فى الذمة غير مرئى ولا معين ، اشترط الفقهاء أن ينص فى العقد على بيان جنس المسلم فيه ونوعه وقدره وصفاته التى يختلف بها الثمن ظاهراً ، لأن هذا هو الممكن فى إعلامه والرافع للجهالة عنه فلذلك لابد أن يكون :

- معلوم الجنس : كحنطة أو شعير أو تمر أو زبيب .

- معلوم النوع : فى حالة ما إذا كان للجنس الواحد أكثر من نوع ، فالبلح مثلاً له أنواع متعددة: بلح زغلول ، أو سمانى ، أو رطب ، أو أمهات .

- معلوم القدر : طبقا للحديث : " من أسلم منكم فليسلم فى كيل معلوم ووزن معلوم " .

المبحث الثانى : المشاكل الشرعية والقانونية لعقد السلم :

أولاً : تحديد الثمن :

بيع السلم كما بينا سابقاً أحد أنواع البيوع ، ولذلك يجب تحديد الثمن بدقة ، وهو ما نبهت اليه الشريعة الإسلامية الغراء ، إذ جعلت تحديد الثمن بين البائع والمشترى أصلاً من أصول العقد الملزم لكل منهما(1)..

إلا أن بيع السلم هو البيع الذى يكون فيه الثمن معجلاً والمبيع مؤجلاً ، ولذلك تظهر مشكله تحديد الثمن بالنسبة للمسلم فيه (المبيع) كالآتى :

١- هل يحدد بسعر اليوم (يوم الإتفاق) مع زياده نسبة معينة ؟

٢- هل يحدد بسعر سوق معين ؟

٣- هل يحدد بسعر ذلك السوق ناقصاً ٥٪ على سبيل المثال ؟ وذلك على أساس أن بيع السلم دائما أرخص من بيع العين .

٤- هل يترك تحديد الثمن حسبما يكون سعر السوق فى تاريخ تسليم المبيع .

هناك فتوى صادرة عن هيئة العلماء المشاركين بندوة البركة الثانية للاقتصاد الإسلامى المنعقدة بتونس (فى ٩ـ ١٢صفر١٤٠٥هـ الموافق ٤ـ٧ نوفمبر ١٩٨٤) ، وكان السؤال المطروح عليها : هل يجوز الاتفاق فى بيوع السلم على تحديد ثمن المسلم فيه بسعر سوق معين (أو سعر ذلك السوق ناقصاً ١٠٪ مثلاً) حسبما يكون سعر السوق بتاريخ التسليم ، أم أنه لابد فى تحديد الثمن من الابتداء تحديداً قاطعاً ؟

الفتوى :

- الأصل فى بيوع السلم وجوب تحديد الثمن بين المتعاقدين عند إبرام العقد .
- ويجوز الاتفاق على تحديد الثمن وفقاً لسعر سوق معينة لبيع السلم وقت التعاقد .
- ويجوز الاتفاق كذلك على تحديد الثمن بسعر السوق المعينة فى الحالتين بزيادة معينة أو نقصان معين .
- ولايجوز الإتفاق على تحديد الثمن بسعر سوق فى المستقبل .

وقد ذكر الأستاذ مصطفى أحمد الزرقاء بالنسبه لهذا السؤال : أن الاجتهاد الحنبلى قد صحح طريقة البيع بما ينقطع عليه السعر ، أى : بما يكون عليه سعر السوق فى تاريخ معين دون تحديد الثمن عند العقد ، وأن هذا لم يقل به أحد من الأئمه الثلاثة غير الإمام أحمد لما فيه

---

(1) عبد الكريم الخطيب ـ السياسة المالية فى الإسلام وصلتها بالمعاملات المعاصرة ، جـ١ /ص١٧٩.

من جهالة الثمن عند العقد ، وأن متأخرى الحنفيه جوزوا من هذا القبيل النوع الذى أسموه بيع الاستجرار للحاجة إليه ، واختلفوا فى طريقه تخريجه

أما الاجتهاد الحنبلى فقد اعتبر مثل هذا الاتفاق مايضع أساساً صالحاً لتحديد الثمن ونفى الجهالة وحسن النزاع[1]. كما ثبت بالنص ، لذا نرى وجوب تحديد الثمن ، وكذلك بيان قدر المسلم فيه بحسب طبيعته ، كيلاً إن كان مما يكال ، أو وزناً بالنسبة للموزون ، أو عدداً إذا كان مما يعد فيما تتماثل أحاده .

ومن حكمة مشروعية السلم أن المسلم يستفيد من رخص السعر ، لأن بيع السلم أرخص من بيع العين ، غير أن هناك بعض التخوف من استغلال ضعف أحوال المنتجين أو الصناع أو الزراع وطمع أرباب الأموال ، فقد يؤدى ذلك إلى تخفيض الأثمان فى السلم إلى درجة الاستغلال والغبن ، وقد يفرض المسلم ، أو رب المال شروطاً مجحفة ، وظالمة على المسلم إليه (المنتج ، الصانع ، الزراع) ، مما يؤدى ذلك إلى الابتعاد عن استعمال هذا الاستثناء الذى سنه رسول ﷺ كما يؤدى هذا الاستغلال إلى غلق باب فتحه الإسلام للتيسير على العباد . وتجنباً للوقوع فى ضرر التجاذب فى الأسعار بين الرغبة فى تنزيل السعر بالنسبه للمسلم أو رب السلم ، وبين رغبة المسلم إليه (المنتج ، الصانع) فى رفع السعر إلى حد كبير. لذا عند تطبيق عقد السلم ومحاولة أن يكون الثمن عادلاً للمتعاقدين ، وحتى لايغبن المسلم إليه (البائع) يراعى الآتى :

١- يتم الاتفاق على تحديد الكمية المسلم فيها ومواعيد التسليم حسب جدول زمنى متفق عليه بين المتعاقدين .

٢- يتم الاتفاق على أن يكون تحديد الثمن للكمية المسلم فيها على أساس سعر السوق فى البلد المنتج فيه السلعة أو المصنعة وقت التعاقد أو سعر السوق فى البلد الذى تباع فيه السلعة أو المصنعة وقت تاريخ التسليم ، ويتم الاتفاق على تنزيل نسبة ١٠٪ مثلاً من هذه الأسعار لقاء تعجيل الثمن .

٣- يمكن أن تكون هذه النسبه متفاوتة أو مختلفة بين نشاط وآخر أو بين فترة وأخرى ، وهذه النسبة تحدد بصفة عامة طبقاً للأعراف التجارية السائدة .

٤- يكون الثمن المدفوع محسوباً على القيمة المقدرة للكمية المسلم فيها ، وتتم المحاسبة على القيمة الفعلية وقت التسليم وإجراء الحساب النهائى .

ولذلك نجد أن الاتفاق على تحديد الثمن يمنع الجهالة الموجبة للنزاع ويحقق المقصود الشرعى من ناحية شرط معلومية الثمن . كما أن وجود هذا المعيار لتحديد السعر يربح المنتج والمشترى ، فالمنتج لايتعرض للاستغلال - والمشترى لايضطر للنزول بالسعر إلى أدنى حد

---

(١) الفقه الإسلامى فى ثوبه الجديد ، الجزء الأول ، الطبعة السادسة جامعة دمشق ، ١٩٥٩، ص٤٩٤ - ٤٩٥.

ليحمى نفسه من تقلب الأسعار واحتمال هبوط سعر السوق . فإذا اطمأن الطرفان (رب السلم "المشترى" ، والبائع أو المسلم إليه) ، إلى أن الذى يحدد الثمن هو سعر السوق مع تخفيض نسبة معقولة يتراضيان عليها .

وهذا الأسلوب فى تحديد الثمن يؤدى إلى قبول التعامل على هذا البيع ، وهو بيع السلم وزيادته .

ثانياً : هل يجوز بيع بضاعة السلم قبل قبضها:

من المعلوم أن عقد السلم يترتب عليه انتقال ملكية رأس المال للمسلم إليه (البائع) وانتقال المبيع (المسلم فيه) ، إلى المسلم أو رب السلم (البائع) ، إلا أن هذا الانتقال للمسلم أو رب السلم لم يتم ، لأنها ملكية دين لم يحل أجله ، والعقد قد يتعرض للفسخ وفى هذه الحالة قد لايحدث انتقال المبيع . وهنا يثور التساؤل : هل يجوز للمسلم بيع البضاعة قبل قبضها ؟

تتلخص أقوال الفقهاء فى الإجابة على هذا التساؤل فى الآتى :

١- يرى الحنابلة والشافعية والحنفية عدم جواز ذلك ، وأقوالهم فى هذا فيما يلى :

الحنابلة : ذهب الحنابلة إلى تحريمه ، وفيه يقول ابن قدامة : " أما بيع المسلم فيه قبل قبضه فلا نعلم فى تحريمه خلافاً . وقد نهى النبى ﷺ عن بيع الطعام قبل قبضه، وعن ربح مالم يضمن ، ولأنه مبيع لم يدخل فى ضمانه "(١) .

الشافعية : لايجيزون بيع المسلم فيه ولا الاعتياض عنه . ثم قال بعد أن ذكر حكم التصرف فى المبيع عموماً سلماً أو غيره : "ولا يصح بيع المبيع قبل قبضه ولا الاشتراك فيه ولا القولية منقولاً كان أو عطاء والأصح أن بيعه للبائع كغيره(٢).

الحنفية : لايجيزون التصرف للمسلم إليه فى رأس المال ولا لرب السلم فى المسلم فيه قبل قبضه بنحو بيع وشركة ومرابحة وتولية ، ولو ممن عليه . وقال البعض : يجوز فى المرابحة والتولية .

٢- يرى المالكية جواز ذلك على التفصيل الآتى :

أ- بيع السلم لغير المسلم إليه : وجاء فيه قول المواق قال الإمام مالك فى المدونة : كل ما ابتعته أو أسلمت فيه منّ غير الطعام والشراب من سائر العرض على عدد أو كيل أو وزن ، فجائز بيع ذلك كله قبل قبضه ، وقيل أجله من غير بائعك بمثل رأس مالك أو أقل أو أكثر نقداً أو بما شئت من الأثمان ، إلا أن تبيعه بمثل صنفه ، فلا خير فيه يريد أقل أو أكثر ، وأما مثل عدده

---

(١) ابن قدامة ـ المغنى ، جـ٤/ ص٣٣٤.

(٢) مغنى المحتاج ، جـ٢ / ص٧٠.

أو وزن أو كيله ، فقد قال فى كتاب الهبات : إن كانت المنفعه للمبتاع لم يجز ، وإن كانت للبائع جاز ، وهو فرض .

ب ـ بيع السلم للمسلم إليه قبل قبضه . قال مالك : وجاز بيع ذلك ، والسلم من بائعك بمثل الثمن فأقل منه نقداً قبل حلول الأجل أو بعده إذ لايتهم أحد فى قليل من كثير ، وأما بأكثر من الثمن فلا يجوز بحال من الأحوال حل الأجل أم لا ، لإن سلمك صار لغواً دفعت فيه ذهباً فرجع إليها أكثر منها (١).

وبعد أن ذكرنا أراء الفقهاء نتناول آراء بعض العلماء فى العصر الحديث :

١- فتوى صادرة عن هيئه العلماء المشاركين بندوة البركة الثانية للاقتصاد الإسلامى المنعقدة بتونس (فى ١٢/٩ صفر١٤٠٥) وكان السؤال المطروح عليها : هل يجوز بيع السلم فيه قبل القبض ؟ وإذا كان ذلك غير جائز ، فهل يجوز لرب السلم أن يبيع سلعاً من جنس ما أسلم فيه اعتماداً على ما سوف يتسلمه فى المستقبل ، ودون أن يربط فى العقد بين ما أسلم فيه وبين ما سوف يتسلمه ؟ وهل يجوز لرب السلم أن يتخذ من ذلك العمل تجارة ؟

الفتوى :

أ ـ لايجوز بيع المسلم فيه قبل القبض .

ب ـ ولكن يجوز لرب السلم أن يبيع سلعاً من جنس ما أسلم فيه دون أن يربط فى بيع السلم بين ما أسلم فيه فى العقد الأول ، وبين ما التزم به فى العقد الآخر .

ج ـ ولا يجوز اتخاذ هذا العمل (الجائز فى الفقره الثانية) تجارة لأن السلم أجيز استثناء القواعد الأصلية لحاجة المنتجين ، ويسدها جواز السلم كحالات فردية دون الاتجار به .

فإذا وجدت ظروف اقتصادية فى بعض البلاد الإسلامية ومصلحة كبرى تدعو إلى الإتجار به فى حالات خاصة دفعاً لظلم واقع ، جاز ذلك لهذه المصلحة الكبرى التى تقدرها هيئات الفتوى والرقابة الشرعية .

٢- هيئة الرقابة الشرعية لبيت التمويل الكويتى :

"أما بيع السلم فيه قبل قبضه فلا نعلم فى تحريمه خلافاً " . هكذا نقل عن المغنى لابن قدامة ، وهو كتاب معتمد عند العلماء جميعاً لصحة نقوله .

والحكمة فى ذلك أن مثل هذا التصرف مما يثقل كاهل المستهلكين ، لأن الصفقه إذا تداولتها الأيدى بالملك قبل الحيازة تتحمل أرباح كل بائع والذى يتحمل الجميع المستهلك دون غيره ، وأيضاً هذا النوع من التصرف فى الحقيقة من قبيل الربا ، لأنه يؤول إلى أنه بيع نقد بنقد

---

(١) المواق ، جـ٤ /ص٥٤٢ .

متفاضلاً ، وبيان ذلك أن المشترى الأول قد دفع نقداً ، ثم قبل أن يجوز البضاعة باعها بربح ، وهكذا فليس فى المسألة إلا بيع الدراهم بالدراهم والدينار بالدينار متفاضلاً ، وهو مافهمه ابن عباس رضى الله عنهما فى نهيه صلى الله عليه وسلم عن بيع مالم يقبض(١)

٣- رأى الشيخ مصطفى الزرقاء :

حول جواب السؤال عن بيع المال المسلم فيه قبل قبضه . الجواب فى هذه المسألة سديد . ولكن يحسن إلقاء بعض الضوء الكاشف للإيضاح ، ولدفع توهم، وذلك كما يلى: إن المسألة مفروضه فيما إذا أراد المشترى فى السلم أن يبيع سلماً أيضاً ذات المال الذى كان اشتراه وأسلم فيه إلى بائعه قبل حلول أجله، لكى يحل المشترى الثانى محل الأول تجاه البائع الأول فى تسلم المال المبيع فى صفقة السلم الأولى ، أى : أن المشترى يريد أن يبيع من شخص آخر ذات حقه الذى له تجاه البائع الأول ، ثم يبيع المشترى ذات المال إلى مشتر ثالث ، وهكذا .. حتى إذا حل السلم الأول يكون المشترى الأخير هو صاحب حق القبض من البائع الأول . وبما أن المبيع فى السلم هو دين ثابت فى ذمة البائع ، وليس سلعة معينة ، بذاتها فى الوجود الخارجى ، تكون النتيجة من قبيل ورود بيوع متعاقبة على دين واحد ، هذه هى الصورة غير الجائزة فقهاً فى بيع المال المسلم فيه قبل قبضه عند حلول أجله .أما إذا أراد المشترى فى السلم ـ اعتماداً على ماسوف يستحقه ويقبضه من بائعه ـ أن يبيع سلماً أيضا بضاعة من النوع الذى اشتراه ، وإلى الأجل نفسه أو أبعد منه قليلاً ، وهو يقصد أن يقبض ما اشتراه من بائعه فى أجله ، فيسلمه إلى المشترى منه ، فهذا لامانع منه شرعاً ، وإن تكررت هذه الصفات السليمة من مشتر لآخر ، ذلك لأن المبيع مستقل فى كل صفقة عنه فى الأخرى ، وليست الصفقات اللاحقة منصبة على حق المشترى منه الأول نفسه تجاه البائع الأول ، وكل بائع فيها مسئول بالتسليم تجاه المشترى منه مسئولية لاعلاقة لها بما يستحقه هو قبضه من بائعه .

هذا الإيضاح أراه ضرورياً ، لأنى وجدت من الناس من يفهم أن المشترى فى السلم لايجوز له أن يبيع بصفته مماثلة نظير مااشتراه سلماً قبل حلول أجله ماكان اشتراه ، وقبضه إياه. وقد سئلت عن ذلك ممن توهموا هذا واستشكلوا حتى أوضحت لهم الموضوع بهذا التفصيل فاطمأنوا ، فلكل تاجر أن يرتب عقوده والتزاماته بترتيب زمنى يحسب فيه ما سوف يعطى بناء على ما سوف يأخذ بآجال متقاربة ، وهذا أساس فى دوران دولاب التجارة .

رأى الدكتور سامى حمود : أما من ناحية القول بالإجماع على عدم صحة بيع مالم يقبض، فإن الأمر غير مسلم به فقد نقل سماحة الأستاذ الشيخ / عبد الحميد السائح فى هذه المسألة عن فتاوى شيخ الإسلام أحمد بن تيميه ما يلى :

---

(١) فتاوى بيت التمويل الكويتى ـ فتوى رقم ١٩ ج١ ص٣٣ . ويراجع نيل الأوطار ، جـ٥/ ص٢٥٦-٢٥٩ .

١- تنازع العلماء فى جواز بيع المبيع قبل قبضه وبعد التمكن من قبضه ، وفى ضمان ذلك فالشافعى يمنعه مطلقاً ، ويقول : هو من ضمان البائع ، وهو رواية ضعيفة عند أحمد ، وأبو حنيفه يمنعه إلّا فى العقار ، ويقول : هو من ضمان البائع (الفتاوى ج٢٩ ص٥٠٦ (

٢- كما أورد شيخ الإسلام فى المسألة تعليقاً على ماذكره المغنى فقال : ـ وأما ماذكره أبو محمد فى مغنيه لما ذكر قول الخرقى وبيع المسلم فيه من بائعه أو غيره قبل قبضه فاسد ، قال أبو محمد : بيع المسلم فيه قبل قبضه لايعلم فيه خلاف ، (وهذا هو ما استندت إليه هيئة الرقابة الشرعية ببيت التمويل الكويتى) . فقال رحمه الله : يحسب ما علمه (أى : قبول أبى محمد هذا القول هو بحسب ماعلم من ناحية عدم الخلاف فيه أى أن قول صاحب بأنه لايعلم فيه خلافاً ، هو بحسب ما وصل إليه علم صاحب المغنى ، وهو غير الواقع وإلا فمذهب مالك أنه يجوز بيعه من غير المستسلف ، كما يجوز عنده بيع سائر الديون من غير ما هى عليه ، وهذا أيضاً إحدى الروايتين عن أحمد ، نص عليه فى مواضع بيان بيع الدين من غير من هو عليه ، كما نص على بيع دين السلم ممن هو عليه ، وكلاهما منصوص عن أحمد فى أجوبه كثيرة من أجوبته ، وإن كان ذلك ليس فى كتب كثير من متأخرى أصحابه

وهذا القول أصح ، وهو قياس أصول أحمد ، وذلك لأن دين السلم مبيع (فتاوى ج٦ ، ص٥٠٦) .

٣- مظاهر مذهب أحمد أن الناقل للضمان إلى المشترى هو التمكن من القبض لانفس القبض ، مظاهر مذهبه أن جواز التصرف ، هو ليس ملزماً للضمان ، ولا مبنياً عليه ، بل قد يجوز التصرف فيه من حيث يكون من ضمان (انتهى النقل) .

٤- ومن ذلك كله يتضح أن التعاقد على بيع مالم يقبض هو مسألة خلافية وأنه إذا وجد الخلاف المعتبر فى المسألة ، فلا يكون المسلم ملزماً باتباع الرأى الأشد ، وإنما هو شرع الله يختار منه أيسر ، وأكثر تحقيقاً للمصلحة واختلاف الأئمة رحمة بالأمة . فما خير رسول الله ﷺ بين أمرين إلا اختار أيسرهما ، وقد قال :«يسروا ولا تعسروا» فشريعة الله هى شريعة اليسر على العباد .

ولو استعرضنا مختلف الأسباب التى استند إليها القائلون بعدم جواز بيع المسلم فيه قبل القبض لوجدنا أن هذه الأسباب ليست موحدة ، كما أنها تحتمل المناقشة والرد عليها .

ـ من ذلك مثلاً مارآه بعض أهل الفقه من أن هذا البيع هو من قبيل بيع الإنسان لما ليس عنده .

والرد على ذلك : أن بيع السلم أصلاً (من حيث هو) ، مبنى على ذلك وقد رخص به رسول الله ﷺ على سبيل الإرفاق بالناس لحاجتهم إليه ، فإذا بيع مرة فماذا يمنع من تكرار البيع لنفس الغرض توسيعاً للسوق والتداول ، بما يفيد المنتجين والمستثمرين على حد سواء .

ـ وقد رأى البعض أن مثل هذا البيع يدخل فى ربح مالم يضمن ، والرد على ذلك : أن المبيع وإن كان موصوفاً فى الذمة فإنه يحتمل الخسارة ، حيث يختلف تقدير الناس للقدرة على الوفاء بين إنسان وآخر ، ومن الممكن أن ابتاع بضاعة السلم بأقل من الثمن المتفق عليه ، وطالما هناك غرم وغنم فكيف يفترض أن العملية رابحة دوماً ، وإن هذا الربح ناتج من غير ضمان .

وذكر **فضيلة الشيخ / بدر المتولى عبد الباسط** المستشار الشرعى لبيت لتمويل الكويتى أن الحكمة (كما يراها فضيلته) ، فى عدم جواز بيع المسلم فيه قبل القبض هى أن مثل هذا التصرف مما ينقل كأهل المستهلكين ، لأن الصفقه إذا تداولتها الأيدى بالملك قبل الحيازة تتحمل أرباح كل بائع ، والذى يتحمل الجميع المستهلك دون غيره .

والرد على ذلك : هو أن هذا القول أولى أن يكون رداً للاستدلال على جواز البيع قبل القبض ؛ وذلك لأن انتقال المبيع إلى المشترى يزيد فى الكلفه ، وبالتالى فإن العكس هو الصحيح إذ يكون البيع قبل القبض أرخص ثمناً عادة عند البيع بعد القبض ، إذا أضيف إلى ذلك عامل الانتظار والزمن وتكلفة الكيل أو الوزن والنقل أما ما نقله فضيلته عن الشوكانى فى نيل الأوطار (الجزء الخامس ص٢٥٦ : ٢٥٩) فلعله من أقوى ماورد فى المسأله من أقوال ، وهو الخشية من انقلاب بيع مالم يقبض إلى بيع نقد بنقد مع التفاضل وهو الربا . ولكن هذا القول يكون وارداً لو كان البيع صورياً ، أما إذا كان البيع حقيقياً ، وكان هناك غرم وغنم وكان المبيع هو المسلم فيه من قمح أو نحو ذلك فإن الخشيه من انقلاب المساله إلى بيع نقد بنقد لاتكون وارده[1].

فنخلص من هذا أن هناك رأيين عند تطبيق عقد السلم ، وهما :

١- **الرأى الأول** : رأى جمهور الفقهاء ، وهو أنه لايجوز بيع المسلم فيه قبل القبض ، وبهذا قال أكثر أهل العلم .

٢- **الرأى الثانى** : رأى المالكيه الذين أجازوا بيع المسلم فيه قبل القبض وبهذا قال بعض أهل العلم .

ـ ولذا عند تطبيق عقد السلم يجب من وجهه نظر الباحث أن يرجح رأى الجمهور : أنه لايجوز بيع بضاعة السلم قبل قبضها .

إلا أن للأحوط يجب عرض الأمر على الفقهاء الشرعيين والاقتصاديين لبيان الرأى الفقهى آخذين فى الاعتبار أن من مصلحة المصارف الإسلامية إيجاد مخرج لها فى هذه الجزئيه شريطة ألايتعارض مع نص من القرآن أو السنة فهذا سيحقق لها مصلحه كبرى .

---

(١) بحث د. سامى حمود ـ عن السلم . غير منشور .

فالمصارف بصفه عامه من أهم أنشطتها العمل على تدوير أموالها بسرعة ما أمكن وذلك تحقيقاً لأكبر قدر من الأمان ، وعدم تجميد جزء من أموالها فى عمليات يكون من الصعب سرعة تسييلها تحت أى ظروف طارئة دون تحقيق خسائر تذكر .

فإجازة بيع بضاعة السلم قبل قبضها تفتح الأبواب لإيجاد الأدوات الاستثمارية التى تمثل حصصاً فى بضاعة السلم المتعاقد عليها ، حيث التداول بالبيع والشراء ودخول المستثمرين ، وبالتالى إيجاد سوق كبير للمتاجر فى منتجات المسلم فيها مما يوفر للمنتجين من مزارعين وصناعيين ومنتجين الأموال اللازمة للإنتاج ، فتزدهر الزراعة والصناعة والتجارة تبعا لذلك .

ثالثاً : حالة عدم تسلم البضاعة عند حلول الأجل :

اختلف العلماء فيمن أسلم فى شئ من التمر ، فلما حل الأجل تعذر تسليمه حتى عدم ذلك المسلم فيه وخرج زمانه فاختلفت الأقوال كالآتى :

١- **الجمهور** : إذا وقع ذلك كان المسلم بالخيار بين أن يأخذ الثمن أو يصير إلى العام المقبل ، وبه قال الشافعى وأبو حنيفة وابن القاسم ، وحجتهم : أن العقد وقع على موصوف فى الذمة ، فهو باق على أصله ، وليس من شرط جوازه أن يكون من ثمار هذه السنة ، وإنما هو شئ شرطه المسلم ، فهو فى ذلك بالخيار .

٢- **أشهب من أصحاب مالك** : ينفسخ السلم ضرورة ولايجوز التأخير ، وكأنه رآه من باب الكائى بالكائى .

٣- **سحنون** : ليس له أخذ الثمن ، وإنما له أن يصير إلى القابل[١] .

واضطراب قول مالك فى هذا ، والمعتمد عليه فى هذه المسأله مارآه أبو حنيفة والشافعى وابن القاسم ، وهو الذى اختاره ابو بكر الطرطوشى والكأئى بالكائى إنما هو المقصود ، لا الذى يدخل اضطراراً[٢] .

فإننا نجد أن الإمام ابن رشد فى بداية المجتهد ونهاية المقتصد قد تكلم عامة عن حالة عدم تسلم البضاعة عند حلول الأجل ، وانتهى إلى أن المسلم بالخيار.

إلا أن السلم فى الحقيقة دين فى ذمة المسلم إليه ، ويجب أن يظل مشغولاً به حتى يوفى ببضاعة السلم (المسلم فيه) ، فالوفاء أن يؤدى الإنسان كل ماعليه من التزامات أو واجبات ، حيث يقول الله تبارك وتعالى : **﴿ياأيها الذين آمنوا أوفوا بالعقود﴾**[٣] .

---

(١) بن رشد - بداية المجتهد ونهاية المقتصد ، جـ٢ / ص٢٠٥.

(٢) نفس المرجع السابق ، جـ٢ / ص٢٠٥ .

(٣) سورة المائده - أية (١) .

حيث يتعين على كل متعاقد أن يقوم بوفاء كل ماعليه من التزامات ناشئة عن العقد وأن يراعى فى أداء ماعليه من الشروط التى حددت وموعده ومكانه ، وما إلى ذلك مادام التعاقد فى حدوده المشروعة . وهذا كما نعلم ميسر فى عقود المعاوضة ، حتى يستطيع أحد المتعاقدين أن يتمسك بحبس مافى يده إذا امتنع الطرف الآخر عن الوفاء ، بمعنى أن من حقه على سبيل المثال أن يتمسك بعدم تسليمه المبيع إلا بعد أن يدفع المشترى الثمن المتفق عليه .

ولكن المشكلة تكمن فى العقود التى لاتستلزم طبيعتها ضرورة الوفاء الفورى مثل : القرض ، البيع الآجل ، عقد السلم .

فالشأن فى هذه العقود أن الطرف الأول يؤدى التزامه فوراً ، وبعد فترة زمنية محددة يقوم الطرف الثانى بأداء ماعليه من التزامات .

وهذا النمط من العقود هو المطبق حالياً ، والغالب فى هذا العصر ، وهو الأصل فى التمويل الممنوح من المصارف بصفة عامة للمتعاملين معه .

فإذا تأملنا حاجات الناس المتزايده إلى المنتجات الصناعيه الحديثة الملائمة لتطورات العصر ، فإن المنتجين لايستطيعون تلبية طلباتهم إلابمزيد من استثمارات الأموال فى المجالات الإنتاجية ، وهى عادة تفوق إمكانيتهم المالية ، مما يضطرهم إلى الحصول على التمويل المالى من المصارف ، بحيث أصبحت المداينة هى الطريق الغلب الذى لاتستغنى عنه الصناعة أو التجارة حالياً ، حتى أن المنتج أو الصانع ذاته لايستطيع أن يبيع كامل إنتاجه نقداً يداً بيد ، وإلا لما استمر فى الإنتاج . فكل منتج هو مدين من جهة ودائن من جهة أخرى ، وهذه العلاقات المتشابكة بين المنتجين والممولين من جهة ، وبين المنتجين وتجار الجملة من جهة أخرى ، وبين تجار الجملة وتجار التجزئة من جهه ثالثة . ومايترتب على ذلك من مداينات كى يستمر كل فى مجال نشاطه دون توقف ، وأصبحت هذه العلاقات هى سمة العصر الحاضر ، وأصبحت تؤلف شبكة بين أفرادها بحيث تؤدى إلى خرق كثير بأن يمزقها ، ويؤدى إلى إرباكها إرباكاً شديداً يوقفها عن أداء وظيفتها ، ويؤدى بها إلى انهيار الحركة الاقتصادية وشلها تماماً لذا فإن الوفاء بالالتزامات والواجبات المترتبة على كل واحد من أفراد هذه الشبكة للآخرين جعلت للوفاء بالديون فى مواعيدها أهمية كبيرة عما كان لدين قبل .

وعلى ذلك عندما تقوم المصارف الإسلامية بتطبيق عقد السلم كصيغة من صيغ التمويل الاستثمارية ، فقد تواجه مشاكل لأنها تقوم فعلاً بدفع أموال (للمسلم إليهم) ، المتعاملين فى الميعاد المحدد ، وعند حلول الأجل إذا لم يقم المسلم إليهم بتسليم البضاعة للمصرف أضاع على المصرف فرصة تسويقية بما يعود عليه بربح ، وبهذا يكون المتعامل قد جمد جزءاً من أموال المصرف بدون تشغيل ، وهى فى حقيقة الأمر ليست أموال ، بل أموال المودعين الذين ائتمنوا

المصرف على حسن تشغيله بكفاءة ، فحتى إذا فسخ المصرف عقد السلم ، واسترد أمواله أو أمهل المتعامل (المسلم إليه) فرصة أخرى ، فالضرر قد وقع عليه لامحالة من جراء عدم تسلم البضاعة عند حلول الأجل وحكم عدم تسلم البضاعه يختلف بحسب اسبابه على النحو التالى :

أ ـ **عدم التسلم بسبب الإعسار** : المعسر فى الشريعه "هو من ليس له مال بالكلية" وأثبت المسلم إليه أن التأخير فى التسلم حدث بقوة قاهرة أى بسبب لا يد له فيه .

والحكم فيه حددته الآية القرانية الكريمة فى قوله سبحانه وتعالى : "وإن كان ذو عسرة فنظرة إلى ميسرة وأن تصدقوا خير لكم إن كنتم تعلمون"(1) فعندئذ لايستحق رب السلم أو المسلم (المصرف الإسلامى) تعويضاً عن التأخير ، بل يجب عليه بنص القرآن أن ينظره إلى ميسرة .

ب- **عدم التسلم بسبب الإفلاس** : المفلس فى الشريعة من عليه دين حال زائد على أمواله فإنه تطبق عليه أحكام الإفلاس المقررة فى الشريعة الإسلامية .

ج ـ **عدم التسلم بسبب عذر طارئ** : أو كما هو معروف "بنظرية الظروف الطارئة وتطبيقها هنا يكون بانقطاع المسلم فيه من الأسواق ، أو تقدر التسليم فى الموعد المحدد حتى انقطع ، والحكم فى هذه الحالة إما فسخ العقد ورد الثمن ، أو أن يصير المسلم حتى يوجد المسلم فيه ويطالبه ، وإن تقدر التسليم فى البعض ، فللمشترى الخيار بين الفسخ فى الكل والرجوع بالثمن وبين أن يصير إلى حين الإمكان ويكالب بكل المبيع أو يفسخ فى المفقود دون الموجود(2) .

د ـ **عدم التسلم بسبب المماطلة** : وذلك بأن كان المسلم فيه موجوداً بالأسواق سواء القريبة أو البعيدة ، والمسلم إليه موجود وقادر على إحضاره ، ولكنه لم يفعل ذلك مماطلة . وفى هذه الحالة تطبق عليه أحكام المدين المماطل المقررة فى قول الرسول ﷺ : "لى الواجد ظلم يحل عرضه وعقوبته"(3). وبالطبع فإن من يتولى ذلك الحاكم ، وليس الدائن . "ولاشك أن تأخير الوفاء بالدين(4) (السلم يعتبر ديناً فى ذمة المسلم إليه) دون عذر شرعى مقبول يعد تعدياً ؛ لأنه معصية لقوله عليه السلام : مطل الغنى ظلم يحل عرضه وعقوبته" وقد نصت

---

(1) سورة البقره الآية ٢٨٠.

(2) مغنى المحتاج ج٢ ص١٠٦.

(3) صحيح البخارى ج٢ ص٥٨ (شرح السندى) .

(4) فتاوى هيئة الرقابة الشرعية بالمصرف الإسلامى الدولى ـ فتوى د. حسين حامد حسان "فتاوى غير منشورة" ـ وكان السؤال : هل يعوض المصرف عما أصابه من ضرر ناتج عن التأخير فى السداد ؟

المادة ١٤٣٠ من مجلة الأحكام الشرعية على أن "من تسبب فى تلف مال الغير ضمنه" وتنص المادة ١٤٣١ على أنه : "يشترط فى الضمان بالتسبب التعدى فى الفعل الذى تسبب عنه التلف ويقصد بالتعدى التفريط بأن يكون الفعل مخالفاً للشريعة ، ومطل الغنى ظلم كما تقدم وانظر الخطاب (٣ : ٢٢٤) فقد حكى عن المالكية الضمان على من امتنع عن الشهادة على الدين حتى ضاع ، أو أخفى وثيقة الدين حتى ضاع ، بل وعلى من قتل الشاهد على حق حتى ضاع، وغير ذلك من أمثله الضمان بالتسبب .

ويمكن تفويض الدائن تخرجاً على قواعد الغصب ، وذلك أن عدم الوفاء بالدين عند حلول الأجل وإمساكه عن الدائن دون عذر شرعى يجعل المدين فى حكم الغاصب للدين ، لأن إبقاءه بعد حلول الأجل يعد تعدياً ، والغصب هو التعدى على حق الغير.

وهذا يعنى أن تعويض المصرف لايقاس بما لحق المصرف من خسارة بسبب عدم الوفاء عند حلول الأجل ، بل يقاس بما حققه المدين من ربح خلال المدة التى امتنع فيها عن الوفاء ، ويمكن إثبات هذا بكافة وسائل الإثبات الشرعية . كما يجوز أن يعهد إلى لجنة تحكيم لتقديره . فى حين أن التفويض على أساس التسبب فى الضرر المذكور فى البند السابق يقاس بما لحق المصرف من ضرر بسبب التعدى فى التأخير ، وليس بما حققه المدين من ربح من جراء حبس الدين عن الدائن عند حلول الأجل .

فهنا طريقان يمكن اختيار أحدهما . على أن الطريق الأول قد يكون متعيناً فى أضرار تحدث من جراء التأخير فى الوفاء بمبالغ كبيرة قد تؤدى إلى ضياع صفقة أو بيع أصول بأقل من ثمن قبلها . أو أية كوارث أخرى .

٣- تخريج تعويض المصرف عن التأخير فى الوفاء بالدين على أساس مضاربة المثل ، فالمدين الذى يحبس الدين عن الدائن عند حلول الأجل دون عذر شرعى ، وهو ممن يمارسون التجارة ويعملون فى مجال الاستثمار يكون قد استثمر مبلغ الدين دون اتفاق ، فيلزمه حصة رأس المال فى الربح ، كما فعل عمر بن الخطاب مع ولديه عندما اقترضا مالاً من أبى موسى الأشعرى دون وجه حق ؛ لأن أبا موسى لم يقرض غيرهما.

٤- تعويض المصرف عن التأخير فى وفاء الدين عند حلول الأجل ، هى على أساس التعزير بأخذ المال ممن ارتكب معصية لاحد فيها ولاكفاءة ، وإعطائه لمن أصابه ضرر من جراء ذلك .

ولقد ثبت التعزيز بأخذ المال عن رسول الله صلى الله عليه وسلم ، ولقد طبق ذلك حاطب بن أبى بلتعة عندما سرق غلمانه ناقة وذبحوها سداً لجوعتهم ، فأغرم سيدهم ثمن الناقة ضماناً ، وقبله تعزيراً وأعطاه لصاحب الناقة ، لأن قد ارتكب جريمه تعزيرية ، أى على معصية

لاحد فيها ولاكفاءة ، ولاشك أن "مطل الغني ظلم يحل عرضــه وعقوبتـه" كمـا قـال عليـه الصـلاة والسلام والعقوبة تجوز بأخذ المال وإعطائه للمتضرر .

ولذا يجب أن يعوض المصرف بعض الشئ عما أصابه من ضرر نتيجة عدم تمكنه من استلام بضاعة السلم عند حلول أجلها والتصرف فيها . وبالنسبة لموضـوع كيفيـة تحديـد الضـرر الذى أصاب المصرف وتحديد العوض هناك فتوى للمستشار الشرعى للمصرف د. حسين حامد حسان لكيفية تفويض المصرف .

نص الفتوى

١- إذا كان المدين تاجراً أى ممن يقوم باستثمار الدين بنفسه أو بإعطائه للغير مضاربة ، وأخر الدين عن موعد استحقاقه فإن جميع أرباح المدين تكون للدائن ، ويمكن تقدير هذه الأربـاح إما بإقراره بمتوسط أرباحه وإما بواسطة لجنة تحكيم أو بواسطة القضاء .

٢- يمكن عند إبرام الاتفاق معه فى عقد السلم أن ينفق على نسبة الربح من واقـع دراسـة الجدوى التى قدمها العميل أو التى قبلها ، وينص على أن هذا هو الأسـاس مـالم يثبت المدين أن الأرباح الفعلية أقل من ذلك .

"إذا غصب أثماناً فاتجر بها أو عروضاً فباعها واتجر بثمنها ، اشتراه فـى ذمتـه ثـم نقـد الأثمان .. قال أصحابنا : الربح للمالك والسلع المشتراة له لأنه نماء ملكه فكان لـه ، وإن حصـل خسران ، فهو على الغاصب . وإن دفع المال إلى من يضارب به ، فالحكم فى الربح على ماذكر فى[1] وليس على المالك من أجر العامل شئ ؛ لأنه لم يأذن له فى العمل بماله .

وراجع المـادة ١٣٩٦ مـن مجلـة الأحكـام الشـرعية ، فقـد جـاء فيهـا ربـح التجـارة فـى المغصوب نماؤه ، فلو اتجر الغاصب . "ومثله من منع الدين من الدائن عند حلول الأجل دون عذر شرعى يعين المغصوب أو عين ثمنه أو اشترى بثمـن فـى الذمـة بنيـة نقده منـه فنقده منـه فالربح وما اشتراه للمالك ولاشئ للغاصب .

وجاء فى المادة ١٣٩٧ "لايضمن الغاصب (ومثله المدين الممتنع عن الوفاء) ماقوته على المالك من الربح يحسبه مـال التجـارة وهـذا الأسـاس لاينظـر فـى التعويـض إلـى ماحققـه المديـن المماطل من كسب أوربح بسـبب الامتنـاع عـن الوفـاء بـالدين ، بـل ينظـر إلـى أن التـأخير كـان معصية تكون جريمة تعزيرية ، وإن كان هناك شخص تضرر من هذه العملية .

ويمكن أن يعهد بتقدير هذا التعويض المبنى على هذا الأساس بواسـطة لجنـة التحكيـم دون النص عليه فى العقد بهذا التكييف إذ أن التعزيز لايملكه إلا ولى الأمر ، ونحـن نحكـم بـالتعويض على هذا الأساس الشرعى دون حاجة إلى ذكره فى العقد.

(١) المغنى (ج٥ : ص٢٠٥) .

والخلاصة : جواز النص على تعويض المصرف عن الأضرار التى تلحق بسبب عدم قيام المدين بالوفاء بالدين عند حلول الأجل ، مالم يكن هذا التأخير قد حدث بسبب لايد له فيه ، ولايستطيع له دفعاً أما تقدير التعويض فيؤخذ فيه بأحد المعيارين ، إما مقدار ماحصل المدين من ربح فى مشروعاته وإما مقدار الضرر الذى وقع على المصرف ويترك بذلك للجنة التحكيم وفق أحكام الشريعة الإسلامية(١) . وتثار هنا نقطة هامة لتفادى عدم تسلم البضاعة عند حلول الأجل . هل يجوز الاتفاق بين المتعاقدين على تضمين العقد شرطاً جزائياً يحمل المدين تعويض يدفعه للدائن ؟

إن هذه المسألة لم تناقش على هذا الوجه لدى الفقهاء القدامى ، لكن قد تصدت لها بعض هيئات الفتوى المعاصرة تذكرمنها :

١- فتوى صادرة عن هيئة الرقابة الشرعية بالمصرف الإسلامى الدولى : فقد ذكر فضيلة المستشار فى الفتوى السابقة الآتى : "يمكن أن يعهد بتقدير هذا التعويض المبنى على هذا الأساس بواسطة لجنة التحكيم دون النص عليه فى العقد" .

٢- فتوى صادرة عن هيئة العلماء المشاركين بندوة البركة الثانية للاقتصاد الإسلامى المنعقدة فى تونس (فى ٩ـ١٢صفر ١٤٠٥هـ الموافق ٤-٧ نوفمبر١٩٨٤) وكان السؤال المطروح عليها : هل يجوز للبنك الإسلامى أن يضع شرطاً جزائياً على المدين لدفع مبلغ معين من المال إذا لم يقم بتسديد ديونه فى الموعد المحدد المتفق عليه ، علماً بأن البنك يخصص مايحصل عليه من أموال نتيجة هذا الشرط لتنفق فى وجوه البر والإحسان ؟

الفتوى : لايجوز .

٣ ـ فتوى صادرة عن هيئة العلماء المشاركين بندوة البركة الثالثة للاقتصاد الإسلامى المنعقدة بتركيا (محرم١٤٠٦هـ سبتمبر١٩٨٥م) وكان السؤال المطروح عليها : هل يجوز شرعاً مبدأ الزام المدين المماطل بالتعويض على الدائن ؟ وكانت الإجابه كما يلى :

أ ـ يجوز شرعاً إلزام المدين المماطل فى الأداء وهو قادر على الوفاء بتعويض الدائن عن ضررة الناشئ عن تأخر المدين فى الوفاء بدون عذر مشروع .

ب ـ يقدر هذا التعويض بمقدار مافات على الدائن من ربح معتاد كان يمكن أن ينتجه مبلغ دينه لو استثمره بالطرق المشروعة خلال مدة التأخير ، ويستر شد فى هذا التقدير الذى تقوم به المحكمة ، بمعرفه أهل الخبرة ، بمتوسط ماقد حققته البنوك الإسلامية من ربح عن مثل هذا المبلغ للمستثمرين فيها خلال مدة التأخير.

ج- لايجوز الاتفاق بين الدائن والمدين مسبقاً على تقدير التعويض .

---

(١) فتوى هيئة الرقابة الشرعية ـ المصرف الإسلامى الدولى

٤- قرار رقم ٢٥ فى ١٣٩٤/٨/٢١هـ لهيئة كبار العلماء بالمملكة العربية السعودية(١٧) والذى جاء فيه بعد استعراض الأدلة المختلفة "لذلك كله فإن المجلس يقرر بالإجماع أن الشرط الجزائى الذى يجرى اشتراطه فى العقود شرط

صحيح معتبر يجب الأخذ به مالم يكن هناك عذر فى الإخلال بالالتزام الموجب له يعتبر شرعاً ، فيكون العذر مسقطاً لوجوبه حتى يزول .

رابعا : جواز التوكيل فى بضاعة السلم :

بضاعة السلم قد تكون أنواعاً مختلفة وكميات كبيرة وأحجاماً متفاوتة بحسب الأنشطة التى قام بها المصرف ، وتحتاج إلى مخازن كبيرة وخبرات متخصصة فى التخزين ، وتتطلب أن يكون للمصرف خبراء فى تسويق السلع وتغليف أنواع معينة من السلع ، وهى أمور كثيرة قد يصعب على أجهزه المصارف الإسلامية حالياً القيام بكل هذا النشاط من تخزين سليم وتسويق جيد وتغليف . وذلك لعدم وجود الخبرات المتخصصة فى هذا الصدد ، وإن كنا نرى ضرورة أن تعمل المصارف الإسلامية هذه الأعمال مستقبلاً ، فالمصرف الإسلامى يجب أن يقوم بمهام التأجير الشامل والمسوق الجيد ، وأن يكون لديه قطاع استثمار كبير يغطى كافة الأنشطة . ونظراً لأننا نتكلم عن واقع المصارف الإسلامية حالياً ، فإننا يلزم أن ننقل هذه الأمور التى قد تشق على أجهزة المصرف لمن هو أكثر منها تخصصاً ، فلذلك ننظر إلى آراء الفقهاء فى هذه المسالة من خلال أمرين ، وهما :

١- حكم توكيل رب السلم (المصرف) ، فى تصريف بضاعة السلم لشخص ما أو مؤسسة.

٢- حكم توكيل رب السلم (المصرف) ، فى تصريف بضاعة السلم للمسلم إليه (المشترى).

(١) بالنسبة لحكم توكيل رب السلم فى تصريف السلم لشخص ما أو مؤسسة :

يجوزأن يقوم رب السلم أو المصرف بتوكيل شخص له دراية بهذه الأمور أو مؤسسة متخصصة فى التخزين والتسويق والتغليف ، كما يجوز أيضاً أن يوكلهما فى قبض الأموال . فالإسلام قد أجاز ذلك ففى المبسوط للسرخسى أنه "إذا وكل الرجل أن يسلم له عشرة دراهم فىكر حنطة فأسلمها الوكيل بشروط السلم ودفع الدراهم من عنده ، فهو جائز ؛ لأن السلم عقد تمليك يملك الأمر مباشرته بنفسه ، فيجوز منه توكيل غيره به ، كبيع العين ، لأن الوكيل يقوم مقامه الموكل فى مباشرته لغيره بأمره كالبيع ؛ لأن العاقد باشر العقد بأهليته وولايته الأصلية سواء باشر لنفسه أو لغيره(١٨). وأدلة جواز ذلك من الكتاب والسنة والإجماع هى :

---

(١٧) مجله المجمع الفقهى لرابطة العالم الإسلامى ، العدد الثانى ١٤٠٨هـ ص٦٥ - ٧٤.

(١٨) السرخسى . المبسوط ، جـ٢ / ص٢٠٢.

أ ـ الكتاب : قول الله سبحانه وتعالى : ﴿**فابعثوا أحدكم بورقكم هذه إلى المدينه**﴾[1]. ويستدل على ذلك التوكيل بالشراء .

ب ـ السنة : ماروى عن رسول الله ﷺ أنه دفع إلى حكيم بن حزام أو إلى عروة البارقى –رضى الله عنهما– ديناراً ليشترى لديها أضحية . ويستدل على ذلك أن الرسول وكلهما بالشراء .

ج ـ الإجماع : أن المسلمين تعاملوا بالتوكيل فى البيع والسلم من عهد ﷺ إلى يومنا هذا من غير نكير[2] .

(٢) **توكيل رب السلم فى تصريف بضاعة السلم للمسلم إليه** : نص السرخسى على جوازه، ففى كتابة المبسوط أنه إن "اشترى المسلم إليه من رجل كرا ثم قال لرب السلم اقبضه قبل أن يكتاله من المشترى ، فليس ينبغى لرب السلم أن يقبض ، حتى يكتاله المشترى ؛ لأنه فى هذا القبض وكيل المسلم إليه ، فكما أن المسلم إليه لو قبض بنفسه كان عليه أن يكيله ، فكذلك إذا قبض وكيله كان عليه أن يكتاله للمسلم إليه بحكم الشراء ، ثم يكيله ثانياً للقبض بنفسه بحكم السلم .

ويستدل لذلك بأنه المراد بقول الرسول ﷺ : حتى يجرى فيها الصاعان . ومحله أن يكون البيع بشرط المكايله ، لأنها هى التى يصح بها القبض أما إذا لم يشترط ذلك أو كان المبيع مما لايكال ، فلا يجب إجراء الصيعان ، بل الواجب هو القبض للمسلم إليه بصفة الوكالة عنه ، ثم يقبض رب السلم لنفسه على أى نحو يحصل به القبض . ولو أعطى المسلم إليه العقود لرب السلم ووكله فى شراء المسلم فيه كان جائزاً ؛ لأنه وكيل المسلم إليه فى الشراء له ، وفعل الوكيل كفعل الموكل ، فكأنه اشتراه بنفسه ثم أمر رب السلم بقبض .

والمحظور أن يوكل رب السلم المسلم إليه فى الاستيفاء من نفسه ، لأن المسلم فيه دين على المسلم إليه ، والمديون لايصلح أن يكون نائباً عن صاحب الدين فى قبض الدين من نفسه.

لكن لو وكل رب السلم غلام المسلم إليه أو ابنه فهو جائز . وهو فى ذلك كأجنبى آخر ، والإنسان يصير قابضاً حق بيد نائبه، كما يصير قابضاً بيد نفسه[3] .

فللمصرف الإسلامى ـ وهو رب السلم ـ أن يوكل المسلم إليه فى التغليف والتعبئة والتخزين والتسويق والنقل ، إلا أنه لايجوز له أن يوكله فى القبض من نفسه إذا لايصح توكيل المدين فى القبض من نفسه لدائنه وإنما يجب على المصرف أن يعين أحد موظفيه للاستيفاء

---

(١) سورة الكهف ـ آية ١٩.

(٢) السرخسى ـ المبسوط ، جـ٢ / ص٢٠٢ .

(٣) السرخسى ـ المبسوط جـ٢ / ص١٦٦ :١٦٧.

والقبض ، ويجوز له أن يترك كل الأمور الأخرى التى تتطلب خبرة دقيقة للمسلم إليه ، طالما لايوجد من طرف المصرف من يقوم بهذا(١) .

خامسا : هل يجوز أخذ رهن أو كفالة فى عقد السلم :

اختلفت الروايات فى الرهن والضمان فى السلم :

ذهب الجمهور إلى جواز ذلك مستدلين بقول الله تعالى : **﴿ياأيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين .... إلى قوله فرهان مقبوضة﴾** وقد روى عن ابن عباس وابن عمر ـ أن المراد به السلم . ولأن اللفظ عام فيدخل السلم فى عمومه . ولأنه أحد فرعى البيع . فجاز أخذ الرهن بما فى الذمة منه كبيوع الأعيان .

وذهب أصحاب الرأى الآخر إلى عدم جواز أخذ رهن أو كفالة(٢) . ووجه رأى الجمهور: أن يصح أخذ الرهن وهو مذهب أبى حنيفة . وقال : كل عين كانت مضمونة بنفسها جاز الرهن بها ، يريد مايضمن بمثله أو قيمته كالمبيع . يجوز أخذ الرهن . لأنه مضمون بمثله أو قيمته كالمبيع . يجوز أخذ الرهن . لأنه مضمون بفساد العقد ، لأن مقصود الرهن الوثيقة بالحق . وهذا حاصل . فإن الرهن بهذه الأعيان يحمل الراهن على أدائها . وإن تعذر أداؤها أستوفى بدلها من ثمن الراهن فأشبهت الدين فى الذمة .

قال القاضى : كل ما جاز أخذ الرهن به جاز الضمين به . ومالم يجز الرهن به لم يجز أخذ الضمين به إلا ثلاثة أشياء : عهدة المبيع يصح ضمانها ولايصح الرهن بها ، والكتابة لايصح الرهن بدينها . وفى ضمانها روايتان ، ومالم يجب لايصح الرهن به ويصح ضمان ، والفرق بينهما من هذين الوجهين .

أحدهما : أن الرهن بهذه الأشياء يبطل الإرفاق . فإنه إذا باع عبده بألف ، ودفع رهناً يساوى ألفاً ، فكأنه ما قبض الثمن ، ولا ارتفق به ، والمكاتب إذا دفع مايساوى كتابته فما ارتفق بالأجل ؛ لأنه كان يمكنه بيع الرهن أو بقاء الكتابة ويستريح من تعطيل منافع عبده والضمان بخلاف هذا .

الثانى : أن ضرر الرهن يعم ؛ لأنه يدوم بقاؤه عند المشترى ، فيمنع البائع التصرف فيه والضمان خلافه(٣).

كما نص فى الآية على جواز أخذ الرهان المقبوض فى الديون التى يجب استيفاؤها والمسلم فيه دين حقيقة ، فواجب أخذ رهن عليه . وما ورد فى السنة أن الرسول ﷺ اشترى

---

(١) د. محمد سراج ـ النظام المصرفى الإسلامى ص٣٠٨ : ٣١٠ .

(٢) ابن قدامة ـ المغنى ـ جـ٤ / ص٣٤٢.

(٣) ابن قدامه ـ المغنى ج٤ ص ٣٤٥ : ٣٤٦

من يهودى طعاماً نسيئة ورهن درعه ، وشراء الطعام نسيئة يكون سلماً .

أما الرأى الآخر الذى يرى عدم الجواز : فيستدل على ذلك بالآتى :

ـ أن الرهن والضمين إن أخذ برأس مال السلم فقد أخذ بما ليس بواجب ولا مآله إلى الوجوب . لأن ذلك قد ملكه المسلم إليه وإن أخذا بالمسلم فيه ، فالرهن إنما يجوز بشئ ممكن استيفاؤه من ثمن الرهن ، والمسلم فيه لايمكن استيفاؤه من الرهن ولا من ذمة الضامن . ولأنه يأمن من هلاك الرهن فى يده بعدوان ، فيصير مستوفياً لحقه من غير المسلم فيه ، وقد قال النبى ﷺ : «من أسلم فى شئ فلا يصرفه إلى غيره» رواه أبو داود . ولأنه يقيم مافى ذمة الضامن مقام مافى ذمة المضمون عنه . فيكون فى حكم أخذ العوض والبدل عنه ، وهذا لايجوز.

ـ فإن أخذ رهناً أو ضمنياً بالمسلم فيه ثم تقابلا السلم أو فسخ العقد لتعذر المسلم فيه بطل الرهن ، لزوال الدين الذى به الرهن وبرئ الضامن وعلى المسلم إليه رد مال السلم فى الحال ، ولا يشترط قبضه فى المجلس ؛ لأنه ليس بعوض . والذى يصح أخذ الرهن به وهو كل دين ثابت فى الذمة يصح استيفاؤه من الرهن كأثمان البياعات والأجرة فى الإجارات والمهر وعوض الخلع والقرض وأرض الجنايات وقيم المتلفات ، ولا يجوز أخذ الرهن بماليس بواجب ولا مآله إلى الوجوب . كالدين على العاقلة قبل الحول ؛ لأنها لم تجب بعد ولا يعلم افضاؤها إلى الوجوب ، فإنهم لو جنوا أو انتفروا ، أو ماتوا لم تجب عليهم ، فلا يصح أخذ الرهن بها فأما بعد الحول فيجوز أخذ الرهن بها ، لأنها قد استقرت فى ذمتهم(١) .

نخلص من هذا أن هناك رأيين . عندما نطبق عقد السلم ، فأرى من الواجب الأخذ برأى الجمهور "جواز أخذ الرهن والكفالة فى عقد السلم" وهذا يؤدى إلى استقرار الأوضاع وضبط المعاملات .

وبخصوص الكفالة يجوز تعدد الكفلاء . والكفالة فى الشرع : ضم ذمة الكفيل إلى ذمة الأصيل فى المطالبة بنفس أو دين أو عين أو عمل فهى من عقود الضمان أو هى عقد وثيقة وغرامة شرعت لدفع الحاجة ، وهو وصول المكفول له إلى إحياء حقه(٢) . لما فيها من ضم ذمة الكفيل إلى ذمة المدين فى الوفاء بالدين ، وبهذا يطمئن رب السلم إلى وصول حقه إليه .

فالعمل بهذا الأسلوب يضبط المعاملات ويطمئن رب السلم أنه سيستوفىحقه إذا لم يلتزم المسلم إليه بالتزاماته فى الموعد المحدد المتفق عليه ، وذلك بأن يقوم رب السلم ببيع المرهون وتسييل هذا الضمان ومطالبة الكفيل أو الكفلاء من منطلق ماذكر أن رب السلم بالخيار ، إن شاء

---

(١) ابن قدامة ـ المغنى ، ص٣٤٢ ـ ٣٤٤ .

(٢) بدائع الصنائع ، جـ٥/ ص٢١٤.

طالب المسلم إليه ، وإن شاء طالب الكفيل ، والكفالة ليست مبرئة إلا إذا كانت بشرط براءة المكفول عنها[1] كما أنه قد أجيز الرهن فى المسلم فيه لأنه دين حقيقة ، والرهن بالدين أى دين كان جائز [2] كما أنه يجوز الرهن والكفالة فى عقد السلم من منطلق القاعدة القاضية بأنه كل دين لايجوز قبضه فى المجلس ويجوز التأجيل فيه، فأخذ الرهن والكفالة به صحيح التوثيق[3] فلذا عند تطبيق عقد السلم فى المصارف الإسلامية ، يجب أن يكون تحت يد المصرف (رب السلم) نوع من الضمان كرهن أو كفالة ..... إلخ ؛ ليستطيع عن طريقهم استيفاء حقه عند عدم التزام (المسلم إليه) المتعامل بالوفاء بتلك الحقوق الثابتة بذمته قبل المصرف بلا عذر فالمصرف عند قيامة بمنح التمويل للمنشآت الإنتاجية أو الصناعية بموجب عقد السلم يجب أخذ رهن ويكون الرهن برأس مال السلم أو بالمسلم فيه من تلك المنشآت ، فينبغى أن تكون قيمته مساوية أو أكثر من قيمة رأس مال السلم أو المسلم فيه ويمكن أخذ كفالة أيضاً ، ويجوز الكفلاء كما ذكرنا سابقا. وهذا سيؤدى إلى الثقة والأمان بالنسبة للمصرف الممول ، وأيضاً دافع لإلزام تلك المنشآت الإنتاجية والصناعية بتعاقداتها فى أوقاتها المحددة ، وعدم التهرب منها أو التملك طالما علمت أن المصرف (رب السلم) سيأخذ حقه من الرهن ، وسيطالب الكفيل . ولذا من الضرورى والواجب على المصارف الإسلاميه إلا تتعامل فى السلم دون أخذ الضمانات الكافية من رهن وكفالة وخلافه ... ولكن دون إفراط فى الضمانات أو مغالاة . وذلك ضماناً لضبط المعاملات فى المصارف ، وتيسيراً للوفاء بالالتزامات فى المواعيد المحددة .... وحفاظاً لحقوق أصحاب المصرف والمودعين .

إلا أن هناك ماهو فى حاجه إلى البحث والدراسة بصورة علمية رصينة وهو أن الرهن والكفالة يعتبران من الضمانات التقليدية المتعارف عليها فى المصارف بصفة عامة ، وقد لايكون لدى المسلم إليه أو البائع أو المتعامل العقارات التى يرهنها للمصرف الإسلامى لضمان دينه أو قد لايجد الكفيل . لذا يجب التفكير بصورة جدية ونحن بصدد إيجاد أعراف مصرفية إسلامية ـ أن نبحث عن ضمانات جديدة خلاف هذه الضمانات التقليدية وعرض هذه الأنواع على هيئات الرقابة الشرعية بالمصارف الإسلامية والفقهاء لتمحيصها وإبداء الرأى فيها . وهذا يحتاج إلى بحث آخر.

---

(١) الاختيار جـ٢ / ص٢٣١

(٢) بدائع الصنائع جـ٥ / ص٢١٤

(٣) المبسوط للسرخسى جـ١٢ / ص١٥٢

المبحث الثالث : مجال تطبيق عقد السيلم فى المصارف من الناحية الشرعية :

يرى بعض الفقهاء أن بيع السلم ليس من باب الاستثناء من بيع المعدوم ، ولكنه تشريع قائم بذاته كأصل عام للبيوع الآجله فى المعقود عليه وقد أقرته الشريعة الإسلامية السمحة لحاجة الناس العملية إليه وتيسيراً عليهم ، وقد كانت هذه الحاجة إليه محدوده فى مجتمع المدينة باحتياجات الزراعة لضعف أنشطه هذا المجتمع من جهة ولإمكان للتعامل بالربا وإثابة أصحاب الأموال بربح يستحقونه لنشاطهم .

وهذا البيع قد مارسه أو طبقه العرب قبل الإسلام إلا أن رسول الله ﷺ . أضاف إليه بعض التعديلات لكى يجعل منه بيعاً مشروعاً ويفهم ذلك من الحديث . قال ابن عباس –رضى الله عنهما– : "قدم رسول الله ﷺ" المدينة والناس يسلفون فى التمر العام والعامين ، أو قال عامين أو ثلاثة ، فقال : من أسلف فى تمر فليسلف فى كيل معلوم وزن معلوم ، وفى روايه : إلى أجل معلوم .

وإذا نظرنا إلى هذا الحديث من الوهلة الأولى قد نفهم منه أن السلم يتعلق بالائتمان الزراعى فقط ، فالواقع أن هذا السلم ليس زراعياً بالضرورة كما يستنبط من أعمال الفقهاء . ومن الحديث التالى بشكل خاص .

"عن عبد الله بن أبى أوفى قال : كنا نصيب المغانم مع رسول الله ﷺ ، وكان يأتينا أقباط من الشام فنسلفهم فى الحنطة والشعير والزيت إلى أجل مسمى . قيل أكان لهم زرع أو لم يكن؟

قال : ماكنا نسألهم عن ذلك والذين يأتون إلى المدينة من الشام بالسلع هم فى الغالب من التجار . والذين يشترون من الزراع والصناع فى بلادهم ويبيعونها فى المدينة . وما كان الصحابة يسألونهم هل أنتم زرعتموها أو صنعتموها بأنفسكم؟

فليس السلم مقصوراً على الزراع والصناع فقط . فإن التجار يقومون بدور هام فى إضافة المنافع الزمانية والمكانية لحركة السلع ، ولهذا كان للتجارة دور هام يرزق الله بها بعضهم من بعض .

فعلى سبيل المثال : إذا أردنا أن نتعاقد على استيراد كميات من الحبوب فهل يعقل أن نذهب إلى المزارعين فى حقولهم فى أوروبا وأمريكا لنتعاقد معهم أم هذه هى مهمة التجار . فاتساع المجتمع وتنوع احتياجاته تطلب الحاجة إلى هذا العقد . وهو يحتل مكانة فقهية خاصة باعتباره إطاراً من أطر التمويل الشرعية للأنشطة الزراعية والصناعية والتجارية على نحو يحقق مصلحة المنتجين . والتجار على السواء وفق الأحكام العامة للشريعة فى التعاون وتثمير الأموال والحفز إلى العمل عن طريق اشتراط الضمان فى استحقاق الربح ، وإنما يستحق رب السلم شيئاً من الربح لمشاركته فى الضمان وفى تسويقه عند حلول الوقت المتفق عليه للتسليم .

مجالات تطبيق السلم فى المجالات المختلفه :

أولاً : تطبيق السلم فى المجال الزراعى :

(١) نوع المنتجات الزراعية التى يجوز السلم فيها : نظراً لطبيعة المجتمعات التى وجد فيها الفقهاء والرواد من حيث كونها مجتمعات تعتمد على الزراعة وما يتصل بها من تربية الحيوان والصيد بدرجة كبيرة ، لذلك فإن هذا المجال لقى منهم عناية كبيرة عند بحث مسائل السلم، سواء من حيث تحديد ما يصلح منها وكيفيه ضبطها ، فتناولوا المحاصيل التقليدية كالقمح والشعير والأرز والقطن ، والفواكة كالرمان والبطيخ والموز والسفرجل والبرتقال والعنب ، والخضروات كالخيار والقثاء والبصل . كما تناولوا مسائل فى الحيوانات ومنتجاتها مثل اللحم واللبن والجلود والطيور ، ومنتجاتها من البيض ، والثروة المائية من الأشجار واللؤلؤ . ثم عسل النحل ، الأمر الذى يمكن معه القول أن ماذكروه يغطى معظم المنتجات الزراعية والحيوانية .

لكن القضية المثارة هنا هى أن الفقهاء اختلفوا حول جواز السلم فى بعض هذه المنتجات مثل الرمان والبطيخ والحيوان واللحم والبيض .

وبالنظر فى هذا الاختلاف نجد أنه معلل بالقدرة أو عدم القدرة على ضبط صفات هذه المنتجات ومقاديرها ، ففى بعض الفواكة كالبطيخ والرمان مثلاً . نجد من يقول بعدم الجواز ، يعلل ذلك بأنه لايكال ولايوزن ولايمكن ضبطه بالعد ؛ لأن فيه الصغير والكبير ، إما من يقول بالجواز ، فيعلل رأيه بأن كثيراً من ذلك مما يتقارب ويضبط بالكبر والصغر ، وما لا يتقارب يضبط الوزن .

أما بالنسبه للسلم فى الحيوان ، فإن تعليل من يرى عدم جواز السلم فيه وهم الحنيفية ـ مبنى على عدم إمكانية ضبط كل الصفات فيه ، فبالرغم من تسليمهم بإمكانية ضبط القدر والصفات الحسيه قالوا " فإنه ينبغى التفاوت الفاحش فى المالية باعتبار المعانى الباطنية ، فقد تكون هناك فرسان متساوية فى الأوصاف المذكورة ، فيزيد ثمن أحدهما زيادة فاحشة للمعانى الباطنية فيفض إلى المنازعة المنافية لوضع الأسباب .

ورأينا فى هذه القضية : أن عملية الضبط مسأله نسبية ، لأن مالم يمكن تقديره وضبطه بالصفات سابقاً يمكن ضبطه وتقديره فى الوقت الحاضر مع تقدم المقاييس الكمية ، والمقاييس النوعية كمقاييس الجودة ، وأصبح لكل سلعة خبراؤها ، سواء فى المجال الزراعى أو لطب البيطرى أو أهل الخبرة والدراية . وكلهم يقوم بعمله على أسس علمية متفق عليها ، الأمر الذى يمكن معه ضبط هذه المنتجات وأوصافها بدقة لاتتفاوت كثيراً . والتفاوت اليسير لايؤثر على الثمن تأثيراً ظاهراً طبقاً لقاعدة ضبط الصفات السابق ذكرها ، وبالتالى فإننا نرى جواز السلم فى كل المنتجات الزراعية والحيوانية فى العصر الحاضر الذى تمثل فيه هذه المنتجات أحد أهم أركان

أركان الثروة الاقتصادية ، وهذا الرأى مبنى على الرأى الفقهى " بأن كل ما وقعت عليه صفة يعرفها أهل العلم بالسلعة التى سلف فيها جاز السلف" .

١ ـ **تقديم الثمن عيناً** : من المقرر أنه إذا كان رأس المال نقداً فلا نزاع فى جوازه ، وأما إذا تم تقديم رأس المال عيناً وصورته فى المجال الزراعى تقديم مستلزمات إنتاج مثل إنتاج التقاوى والبذور والأسمدة أو تقديم صفات الحيوان فى حالة الإنتاج الحيوانى فإنه يشترط أن تجتمع فى البدلين إحدى علتى الربا . وبتطبيق ذلك تفصيلاً نجد الآتى :

أ ـ **فى حالة الإنتاج الزراعى** : تسليم أسمدة أو منفعة آلة زراعية فى قمح مثلاً أمر جائز، أما تسليم تقاوى قمح مقابل قمح من ناتج المزرعة أو غيرها فإنه غير جائز ؛ لأنه من جنسة ومطعوم ويكال أو يوزن ، ولا تختلف منافعه ، وهى علل الربا باتفاق الفقهاء ، ولأنه إذا كان سيأخذ نفس الكميه التى سلمها ، فالعملية قرض ، وليست سلماً لأن الشئ فى مثله قرض ، ولو عقده بلفظ السلم لايصح لدى بعض الفقهاء ، وإن كان سيأخذ أكثر فإنه ربا لاجتماع "الفاضل والنساء" .

ب ـ **فى حالة الإنتاج الحيوانى** : وصورته أن يقدم رأس المال ، أما تقديم أعلاف أو أدوية بيطرية أو خدمات فى حيوانات من جنس الموجود فى المزراعة، وهذه لامشكلة فيها .

أما لو أسلم حيوانات صغيره ليأخذ منها كبيرة سلماً أو العكس ، فإن الأمر يختلف لدى الفقهاء بحسب علة تحريم الربا لديهم . فهى لاتجوز عند الحنفيه لعدم جواز السلم فى الحيوان عندهم ، وتجوز لدى الشافعية والحنابلة ؛ لأن لا ربا فى الحيوان عندهم ، والمالكيه يقولون بالجواز أيضا .

٢ ـ **التعاقد سلماً على منتجات مزرعة معينة** : أساس هذه القضية يرتبط بشرط القدرة على التسليم ، ذلك أنه إذا تحددت المنتجات المسلم فيها بإنتاج مزرعة معينة فقد تصيبها جائحه فيتعذر التسليم ، وذلك غرر لا حاجة إليه فى السلم . ويضرب الفقهاء لذلك مسألتين الأولى : "السلم فى ثمر معينة" والثانيه : "السلم فى حائط أو بستان معينة" . وكلاهما ممنوع لدى المذاهب الثلاثة ، ماعدا المالكية الذين أجازوا السلم فى ثمر بستان بعينه بشروط .

من يجرى التعاقد معه : من المعروف أنه لايشترط أن يكون المسلم إليه مالكاً لأصل المسلم فيه ، فيجوز التعاقد مع غير المزارع على محصولات زراعية . وهو أمر مغرر ومعترف به .

ولكن فى العصر الحاضر وفى ظل تطبيق المصارف الإسلاميه للسلم ، ولاعتبارات ضمانات التسليم أو القدرة عليه كشرط من مشروط السلم ، فالباحث يفضل إجراء التعاقد على المنتجات الزراعية مع من يملكها .

ثانياً : تطبيق السلم فى المجال الصناعى :

ذكر الفقهاء أن عقد السلم فى الصناعات يدور بين السلم والاستصناع وأن المذاهب الثلاثه ماعدا الحنفية يعتبرونه سلماً . وهذا ما سنتناوله فى هذه الفقرة فيما يلى :

١ - **نوع المنتجات الصناعية التى تكون محلاً للسلم** : لقد ذكر الفقهاء السلم فى الصناعات بأمثلة لبعض المنتجات التى كانت فى أزمانهم ، وطبقاً لطريقة الإنتاج السائدة . ولذا اختلفوا فى السلم فى بعض المنتجات الصناعية بين الجواز وعدمه ، وهذا الخلاف يرتبط بأمرين :

الأول : تعدد أو عدم تعدد الخامات الداخلة فى المنتج ، فالأولى وهى المنتجات المصنعة من مادة خام واحدة كالسيوف والنبات ، وهذه لاخلاف على جواز السلم فيها ، أما الثانية وهى المصنعة من خامات مختلفة أو مايعبر عنه فى كتب الفقه "بالسلم فى المخلوط" والحكم عليه أنه لايجوز السلم فيه . كما يقول ابن قدامه فى المغنى والشرح الكبير ، ولا يصح فيما يجمع أخلاطاً مقصورة غير متميزة ونظراً لوجود مقصورة وغير متميزة فانه قسم السلم فى المختلط إلى أربعة أقسام هى :

القسم الأول : مختلط مقصود ، متميز كالثياب المنسوجة من قطن وكتان وإبر فيصبح السلم فيها.

القسم الثانى : ماخلطه لمصلحته وليس مقصوداً فى نفسه فى الجبن والملح فى العجين فيصبح السلم فيه .

القسم الثالث : أخلاط مقصودة غير متميزة كالغالبة والمعاجين فلا يصح السلم فيها .

القسم الرابع : أخلطة غير مقصود ولا يصلحه فيه كاللبن المشوب بالماء ، فلا يصح السلم فيها وهكذا . يتضح أن علة المنع فى المخلوط المنتج الذى يتكون من عده خامات . بخلاف القسم الرابع لأنه غش . هو عدة تمييز الخامات الداخلة فى المنتج ، وبالتالى عدم إمكان ضبطه بالصفات والقدر بما يؤثر على جوده السلعه ونوعيتها.

وبالنظر فى الوقت المعاصر يمكن القول أن تمييز مكونات السلعة أصبح أمراً سهلاً . ومتعارفاً عليه ويمكن لأهل الصنعة ضبطه ، بل إنه تصدر به نشرات ويكتب على أغلفة المنتج مكوناته تفصيلاً ، وبكل دقة ولذا فإن السلم فيها جائز ، وهذا القول بالجواز مبنى على ماقاله الفقهاء القدامى أنفسهم . وكانا مختلطين لايتميزان ، فلا خير فى السلف فيهما من قبل أنهما إذا اختلطا فلم يتميز أحدهما من الآخر . أما الآن فانتفى عدم إمكان التمييز ، وبذلك قلنا بالجواز .

الثانى : أما الأمر الآخر الذى يرتبط بتحديد المنتجات التى يجوز فيها السلم ، فيتعلق

بطريقة الإنتاج وما تؤثر فيه على إمكانية تحديد المنتج بمقاييس محددة ، حيث إنه فى ظل الإنتاج اليدوى بالكامل يصعب تحديد مواصفات المنتج ، لأن تكراره بنفس المواصفات أمر يصعب على العامل اليدوى .

ولما كانت طريقة الإنتاج اليدوى هى السائدة فى الماضى ، لذلك فإنهم اختلفوا فى جواز السلم فيها فيقول صاحب المغنى المحتاج : ولا يصح السلم فى مختلف أجزائه كبرمة معمولة (وهى القدر) وجلد على هيئته ومعمول نحو كوز وطست ونحوهما كالأباريق . ويعلل عدم الجواز بندرة اجتماع الوزن مع الصفات ولتعذر ضبطها ، وبالنظر فى الوقت المعاصر فإنه يمكن القول بجواز السلم فيما منعوه وذلك لأن المنتجات الآن تتم بالآلات ، وبناء على مواصفات محددة سلفاً وطبقاً لمقاييس معروفة غاية فى الدقة ومتفق على بعضها عالمياً وحتى الإنتاج اليدوى فى كثير منه يتم وفق رسوم (اسطمبات) ، وعلى قوالب محددة ويندر أن يتم إنتاج منتج يدوى كامل .

وهذا القول بالجواز يستند إلى أقوال الفقهاء القدامى ، حيث أجازوا السلم فى الأشكال لعدم اختلافها وفيما صب فى قالب .

٢- السلم فى منتجات مصنع بعينة : وترتبط هذه القضية بشرط القدرة على التسليم ، ولقد أوردها فقهاء المالكية تحت مسألة "تعيين المعمول منه أو العامل" فى السلم فى الصناعات ، ولقد اختلفوا فى جواز السلم فيه ، فمن لم يجزه علل ذلك بالغرر ، كما جاء فى قولهم : فإن شرط عمله من نحاس أو حديد بعينه أو ظواهر معينة أو شرط عمل رجل بعينه لم يجز ولو فقده ، لأنه لا يدرى أيسلم ذلك الحديد والنحاس والظواهر ، أو يسلم ذلك الرجل إلى ذلك الأجل أم لا ، فذلك غرر إذ قد يسلم فيعمله له قبل الأجل أو يموت قبل الأجل فيبطل السلف ـ ومن أجاز السلم فيه قال: "إن كان الصانع معيناً والمصنوع منه غير معين ، وهو لايستديم عمله فقد أعطوه" حكم السلم فى الأجل وتقديم رأس المال وأجازوه للضرورة .

وبالنظر فى هذه القضية من منظور معاصر نجد أن ما يتخوف منه المانعون غير موجود، حيث إنهم أصدروا الحكم فى وقت كانت الصناعات كلها تتم يدوياً من خلال ورش صغيرة يعمل فيها صاحبها .

أما نمط الإنتاج المعاصر فهو من خلال شركات كبيرة ومصانع ذات فروع متعددة ، ولا يتوقف الإنتاج على عامل بعينه يخشى من انقطاعه عن العمل بالوفاة أو غيرها ، قطاع الإنتاج فى هذه المصانع حتى الورش الصغيرة فى أغلبها يتم العمل فيها بواسطه عدد من العمال ولا يستقل أحدهما بكل العمل ، وهذه المصانع شبيهة القرى أو المدن الكبيرة التى أجاز الفقهاء بالإجماع السلم فى ثمارها لتحقق عدم الانقطاع . وبالتالى يمكن القول بالسلم فى منتجات مصنع بعينة تحمل اسم الشركة المنتجة كناشونال أو سانيو على سبيل المثال ، مع مراعاة الآتى : –

١ – أن ذلك ينطبق على منتجات المصانع الكبيرة والصغيرة التى لايتوقف الإنتاج فيها على عامل بعينه .

٢ – مراعاة تحديد المنتج بالماركة والموديل والكافة أو السعة وكافة المواصفات المميزة الأخرى ، مثل بلد الإنتاج وسنته .

٣ – أن يتم السلم على موديل موجود ، لأن بعض الشركات توقف إنتاج الموديلات تباعاً، وبالتالى ينقطع وجوده

وهناك تفصيلات أخرى لا داعى لبحثها فى هذا البحث .

ثالثا : تطبيق السلم فى المجال التجارى :

السلم خير وسيلة لإتمام الصفقات التجارية وتحقيق مصلحه للبائع والمشترى . والتجارة تعلو بمقدار المخاطرة فيها ، فأعلاها النقل من قطر إلى قطر ، ويليها النقل فى المدينة الواحدة ، والعلو فى التجارة عند الفقهاء يتبع المخاطرة ، لان النقل كما يرون من إقليم إلى إقليم يتعرض فيه الغافل لخطر الحريق وخطر البحار والتعرض للخسارة تبعاً لذلك ، ثم التعرض لعطب البضائع ونقصها لطول المدة وطول المسافة ، وتلك هى التجارة الخارجية(١). وتستطيع المصارف الإسلامية أن تقوم بشراء المواد الأولية من المنتجين مباشرة سلماً وتغير تسويقها عالمياً بأسعار مجزية .

وعقد السلم يسهل للتجار أن يحصلوا على المال عاجلاً مقابل التزامهم بتسليم سلع موصوفة فى وقت آجل .

ويقوم التجار بالتصرف فى المال الذى تسلموا بشراء تلك السلع المطلوبة أو غيرها أو الوفاء بالتزاماتهم التجارية ويكونوا مطالبين بالوفاء بالسلم فيه عند حلول الأجل ، سواء أكان مما اشتوروا بمال السلم أو غيره .

ويستطيع التجار الذين تركوا عندهم بعض السلع أن يسلموها إلى أجل معين ، وسواء أكان المسلم فيه سلعاً . على ألا يتحقق بينها وبين رأس المال ربا النسيئة ، أم نقداً . إذ يجوز جعل النقد مسلماً فيه على رأى الجمهور .

وهم بذلك يتخلصون من السلع الراكدة ليحصلوا بدلاً منها على سلع رائجة عند حلول أجل السلم أو على نقد يعيدون استثماره والاتجار فيه ويستفيد (المسلم إليه) فى هذه الصورة أنه حصل على سلع دون أن يقدم شيئاً من المال ، فيستطيع الاتجار بها لتحصيل ما وجب عليه من (مسلم فيه) ويبقى له ما قد يتحصل بعد ذلك من ربح .

---

(١) د. على عبد الرسول ـ المبادئ الاقتصادية فى الإسلام ج١ ص ٨٩ .

المبحث الرابع : تكييف عقد السلم قانوناً

عقد السلم كما ذكرنا سابقاً أحد أنواع البيوع - وهو عملية بيع مستقبلى حيث يؤجل فيها أحد البدلين وهو المبيع .

وفى هذا المبحث سوف نتعرف على ماهية عقد السلم من الناحية القانونية .

عقد السلم فى القانون المصرى[1] :

لم يرد نص خاص ببيع السلم فى التقنين المدنى المصرى . وليس التقنين فى حاجة إلى ذلك فبيع الشئ المستقبل فيه جائز ما دام محتمل الوجود[2]. فيجوز إذن بيع المحصولات المستقبلية وبيع المكيلات والموزونات والعدديات المتقاربة والمتفاوتة والمزروعات ، وغير ذلك حتى لو لم توجد فى الحال ، مادامت توجد فى المستقبل .

والبيع على هذا النحو يخضع للقواعد العامة فلا يشترط فيه قبض الثمن فى المجلس ، كما يشترط ذلك فى الفقه الإسلامى ، كذلك لايشترط أن يكون غير منقطع النوع ولا أن يكون من العدديات المتقاربة ، وذلك لأن قواعد القانون المصرى تحتمل من الغرر مالا تحتمله مبادئ الفقه الإسلامى[3].

وفى القانون المصرى يوجد بيع مؤجل التسليم ، ويكثر التعامل به فى البورصة فى البضائع كالقطن ، وفى الأوراق ذات القيمه كالأوراق المالية المسعرة . وما يجرى فى بورصة البضائع ينقسم إلى قسمين هما :

أ - **بورصة البضاعه الحاضرة** : والتعامل فيها يتم من خلال رؤية المشترى عينة من السلعة المتفق عليها من حيث النوع والجودة ، ثم يدفع الثمن كله إلا قليلاً جداً منه ، ويأخذ إذناً باستلام البضاعة فى نفس اليوم أو اليوم التالى . وهناك صورة أخرى أن يكون الثمن كله مؤجلاً إلى ما بعد التسليم بسعر بات أو معلق على أسعار البورصة فى فترة محددة .

ب - **بورصة العقود (الكونتراتات)** : وهذه تباع فيها عقود الصفقات التجارية للسلع غير الحاضرة بسعر بات أو بسعر معلق على سعر البورصة فى تصفية محدودة ، ويكون البيع فيها على المكشوف أى يسمح فيها بالبيع لمن لا يملك السلعة بناءً على قدرته على تسليمها حين حلول

---

(١) د. السنهورى - الوسيط فى شرح القانون المدنى ج٤ ص٢٢٣.

(٢) حسب تعبير الشراح القانونيين يطلق عليه "بيع الشئ المستقبل" وهذا البيع صحيح فى كل من القانون الفرنسى والقانون المصرى .

(٣) مبادئ الفقه الإسلامى تنص على عدم الجواز لتأجيل البدلين وعدم العلم بالثمن .

أجلها نتيجة استمرارية السوق ، وهذه المعاملة تتم بعده صور فى العمليات الشرطة البسيطة والعمليات الشرطية المركبة والعمليات المضاعفة .

فبيع[1] الشئ المستقبل هذا لا يقابل بيع السلم ، فهو بيع مضاربة ، أما بيع السلم تقتضى التأجيل إلى أجل معلوم ؛ لأنه بيع المفاليس ، كما يقول الفقهاء . ففى الصفقات الآجلة يغلب أن يكون كل من البائع والمشترى مضارباً على الفرق فى الأسعار ، فتنتهى الصفقة لا إلى التسليم عيناً إلى دفع الفرق ، فإن ارتفع السعر دفع البائع الفرق ، وإن نزل فالفرق يدفعه المشترى . ويعقد البيع على هذا الوجه فى بورصة مرخص بها ، ويحصل بواسطة سماسرة مقيدة أسماؤهم فى قائمة تحررها لجنة البورصة ، ويرد على بضائع أو أوراق ذات قيمة مسعرة ، ويتضح ذلك مما يقوله أحد الكتاب[2] : أن ٩٠٪ من مجموع العمليات الأصلية التى تتم فى البورصة تقوم على أساس المضاربة ، والتى لا تعدو أن تكون تعاملاً صورياً ؛ لأن نية البائع لا تتجه إلى تسليم السلعة ، كما أن نيه المشترى لا تتجه إلى تسلم السلعة ، وإنما إلى الحصول على فروق الأسعار إلى أن تكتمل السلسلة بتسلم المشترى الأخير المحتاج لها .

أما بيع السلم فى الفقه الإسلامى ، كما ذكرنا سابقاً ـ المفروض فيه أن شخصاً يكون فى حاجة للمال قبل أن ينتج سلعته فيأخذه من الغير على أن يورد له السلعة فى أجل معين .

فوظيفة بيع السلم الاقتصادية هى الحصول على مال عاجل فى مقابل شئ آجل ، أما وظيفة الصفقات الآجلة فهى فى الغالب المضاربة على فروق الأسعار .

عقد السلم فى القانون اللبنانى[3] : القانون اللبنانى يوجد به بيع سلم بهذا الاسم ، فقد أورد تقنين الموجبات والعقود اللبنانى نصوصاً خاصة ببيع السلم . حيث جاء فى الماده ٤٨٧ من تقنين الموجبات والعقود على أن بيع السلم هو عقد بمقتضاه يسلف أحد الفريقين مبلغاً معيناً من النقود ، فيلزم هذا الفريق مقابل ذلك أن يسلم إليه كميه معينة من المواد الغذائيه أو غيرها من الأشياء المنقولة فى موعد يتفق عليه الفريقان ، ولا يثبت هذا العقد إلا كتابة .

وتنص المادة ٤٨٨ على أنه يجب دفع الثمن كله إلى البائع وقت إنشاء العقد ماده ٤٨٩ لبنانى ـ وإذا لم يعين ميعاد التسليم ، اتبع العرف فى تحديد هذا الميعاد .

مادة ٤٩٠ لبنانى : وإذا لم يبين مكان التسليم وجب أن يكون مكان العقد .

مادة ٤٩١ لبنانى : ويجب أن يكون المبيع معيناً بكميته أو بصفته أو يوزن أو بكليلة كالمواد الغذائية ، فإن كان مما لايعد ولا يوزن فيكفى أن يعين بوصفه وصفاً دقيقاً .

---

(١) السنهورى ـ الوسيط ج٤ ص٢٢٣.

(٢) د. أحمد يوسف سليمان ـ الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية ، جـ٥ ١٩٨٢م ص٣٩٣.

(٣) د. عبد الرزاق السنهورى ـ الوسيط فى فى شرح القانون المدنى ، جـ٤/ ص٢٢٤ .

ثم تنص المادة ٤٩٢ من تقنين الموجبات والعقود على أن إذا تعذر على البائع بسبب قوة قاهرة ودون خطأ أو تأخر منه أن يسلم ما وعد به ، فللمشترى أن يفسخ العقد ويسترد الثمن الذى أسلفه أو أن ينتظر إلى السنة التالية .

وإذا عرض البائع فى السنة التالية الشئ المعقود علية البيع وجب على المشترى استلامه وليس لة أن يفسخ العقد ويسرى هذا الحكم أيضاً إذا كان المشترى قد استلم قسما من المبيع أما إذا كان الشئ المتعاقد عليه غير موجود ، فتطبق أحكام الفقرة الأولى من هذه المادة .

الفصل الثانى
بيع السلم فى المصارف الاسلامية

المبحث الأول : مجالات التعامل بعقد السلم فى المصارف الإسلامية :

مازال العمل بصيغة السلم محدوداً جداً فى المصارف الإسلامية ، وقد قام الباحث بعمل دراسة ميدانيه للمصارف الإسلامية فى جمهورية مصر العربية ، ولم يجد أى مصرف يطبق عقد السلم كصيغة من صيغ التمويل ، كما قام بدراسة مستندية من وقائع الوثائق الأساسية (النظام الأساس ، عقد التأسيس ، التقارير السنوية) ، لعدد يقرب من ٥٠ بنك إسلامى لم يجد صيغة السلم مطبقة . وإن كان ينص فى بعض الأنظمة الأساسية لهذه المصارف أن السلم إحدى صيغ الاستثمار . وذلك قد يرجع بالدرجة الأولى إلى عدم تغيير القائمين على الاستثمار فى هذه المصارف وعدم توافر الكوادر الفنية المتخصصة للدخول فى هذا النشاط وعدم وجود الإدارة التسويقية الناجحة .

كما أن صيغة السلم فى حاجة إلى بلورتها فى قواعد عمل محددة وخطوات فنيه مقننة وفق المعطيات المعاصرة خاصة وأن تاريخ بعض البلاد الإسلامية شهد استغلال بعض أرباب الأموال لصغار الزراع والمنتجين تحت ستار بيع السلم ، مما أدى إلى أن هذا الأسلوب كان وسيلة لاستغلالهم أسوأ استغلال ، وليس لإعانتهم وتحسين إنتاجهم أو زراعتهم إلى مستوى أفضل.

ولذلك فإن على المصارف الإسلامية أن تعمل على إعادة صورة بيع السلم إلى واقع التعامل الحديث فى إطار من الضوابط الشرعية يحقق العدل للمتعاقدين والرقى بالمجتمع.

كما أن السلم أقرب إلى أسلوب العمل المصرفى الذى يميل إلى الربحية مع الضمان(١).
لذا يمكن تطبيق عقد السلم فى الأتى :

(١) **تمويل المزارع :** فيستطيع المصرف أن يمول الزراع لدورة زراعية تقل فى العادة عن سنة. فالزارع يلجأ للمصرف الإسلامى ، ويتعجل الثمن لشراء مستلزمات زراعته على أن يعطى للمصرف جزءاً من محصوله فى نهاية العام الزراعى أو عند حصاده . وهذا سيحقق التنمية الزراعية .

(٢) **تمويل الحرفيين والصناعات الصغيره :** وذلك من خلال إمدادهم بمستلزمات الإنتاج والمواد الأولية أو المواد الخام التى يحتاجون إليها فى أعمالهم عن طريق تقديم ثمنها لهم . وهذا النشاط يعتمد على معدات خفيفة ومهارات يدوية أكبر من أعتمادهم على معدات ثقيلة . فهذه المساهمة من المصارف تؤدى إلى تخفيف حدة البطالة حيث تبلغ تكلفة فرص العمل فى هذه

---

(١) د. رفيق المصرى . "تعليق على بحث الإسلام والوساطة المالية" مجلة أبحاث الاقتصاد الإسلامى . جامعة الملك عبد العزيز . العدد الأول ١٤٠٤هـ . هامش ص ٧٦ .

الصناعات من ٣ ألف جنيه إلى ١٠ ألف جنيه تقريباً ، بينما تبلغ تكلفه فرصة العمل في الصناعات الثقيلة والمشروعات الإنتاجية الكبرى من ٥٠ ألف إلى ١٠٠ ألف جنيه .

كما تستطيع المصارف الإسلامية أخذ منتجات هذه الصناعات والقيام بتسويقها لما تتمتع به من قدرة مالية وتسويقية أكبر من أصحاب الحرف وصغار الصناع. وبذلك تساهم المصارف الإسلامية فى تنمية الحرفيين وأصحاب الصناعات الصغيرة ، فقدمت لهم التمويل اللازم بلا فائدة ربوية ، مما أدى ذلك إلى خفض المنتجات التى سينتجها المشروع ، وقامت بعد ذلك بتسويقها على المجتمع ، وبذلك استفاد الجميع ومن المعروف أن تنمية الصناعات الصغيرة فى بعض الدول كاليابان أدى إلى ازدهاره .

(٣) **تمويل الغارمين** : فالغارم الذى لايستطيع أن يفى بالتزاماته حالياً ، ويتوقع إنفراجاً فى المستقبل أن يبيع إلى المصرف السلعة ، ولو لم تكن موجودة لديه ليتعجل ثمنها ويوفى منه دينه ، فإذا ماحل أجلها يكون قد أوسع الله عليه ، وتكلف تحصيل هذه السلعة وتسليمها إلى المصرف ؛ ليتولى التصرف فيها بمعرفته .

(٤) **تمويل التكنولوجيا والأصول الثابتة** : إن الأسلوب الشائع للإنتاج فى الدول الإسلامية يقتصر على إنتاج المواد الأولية وبعض الصناعات التجميعية ، والتى يتميز الإنتاج فيها بالتخلف التكنولوجى ، فضلاً عن التخصص المتطرف فى كل دوله منها إلى حد الاعتماد على سلعة ، أو سلعتين فقط تمثل الكم الأكبر من إنتاجها وخروجاً من هذا التخلف فإن الأمر يتطلب تنوع الإنتاج وتحديثه ومحاولة تصنيع المواد الأوليه بدلاً من تصديرها بحالتها بأسعار زهيدة . وهذا التحول يتطلب إنشاء مصانع كبيرة وبتكاليف مرتفعة واستيراد تكنولوجيا باهظة التكاليف. وتساعد المصارف الإسلامية بتوافد التمويل لهذه الأصول الثابتة اللازمة والتكنولوجيا لقيام المصانع أو إحلالها فى المصانع القديمة القائمة . وتقدم هذه الأصول والتكنولوجيا كرأس مال مقابل الحصول على جزء من منتجات هذه المصانع على دفعات طبقاً لآجال تسليم مناسبة .

(٥) **تمويل التجارة الخارجية** : لايوجد خلاف على أن السمة الغالبة للتجارة الخارجية فى البلدان الإسلامية هى زيادة الاستيراد عن التصدير . حيث يقتصر التصدير على المواد الأولية مثل البترول والقطن والشاى وخلافه . أما فى مجال الاستيراد فتتنوع السلع وتتسع خاصة المنتجات الصناعية والملابس والمواد الغذائية التى تغزو كافه أسواق البلدان الإسلامية . أما عن تمويل التجارة الخارجية فإن يتم التصدير من خلال الاحتكارات العالمية والتكتلات الدولية واتفاقية الجات التى تعمل ثبات وتناقص أسعار المواد الأولية لدرجة الغبن الواضح . كما أن كثيراً من الدول الإسلامية تبيع منتجاتها من المواد الأولية فى الأسواق العالمية قبل إنتاجها وبأسعار زهيدة .

أما فى مجال الاستيراد فإنه نظراً لعدم قدرة حصيلة الصادرات على تمويل كافة الواردات، فيؤدى ذلك إلى عجز ميزان المدفوعات . ويؤدى إلى تمويل الفرق من خلال القروض الربوية المحرمة التى تتزايد من وقت إلى آخر ، مما أدى ذلك إلى مشكلة كبيرة تواجه الدول الإسلامية ممثلة فى أعباء الديون الخارجية وأعباء خدمة هذه الديون . والدين بالنسبه للفرد هم بالليل ومذلة بالنهار ، ما بالك بالنسبة للحكومات والدول الإسلامية ، ماذا يكون ؟ لذلك فإن مساهمة المصارف الإسلامية للحد من هذه المشكلة المتفاقمة يمكنها أن تمارس عمليات السلم فى تمويل التجارة الخارجية من منظورين هما :

المنظور الأول : أن تقوم بشراء المواد الأولية من الحكومات والدول سلماً وتعيد تسويقها عالمياً بأسعار مجزية . أو اعتبار هذه الصادرات رأس مال سلم للحصول فى مقابلها على سلع صناعية أو العكس بتسلم السلع الصناعية سلعاً كرأس مال سلم مقابل للمواد الأولية .

المنظور الثانى : تشجيع قيام صناعات فى الدول الإسلامية لتحويل المواد الأولية إلى مصنوعات ، وبذلك ترتفع أسعارها عند التصدير حتى تكون قادرة على المنافسة فى الأسواق العالمية .

ويتم ذلك بأسلوب السلم الذى ندفع بموجبه رأس مال السلم ، يتم خلاله شراء المعدات والآلات للمنتجين مقابل الحصول على منتجات صناعية منهم تقوم بتصديرها إلى الخارج .

المبحث الثانى : الصياغة المصرفية لعقد السلم :

يمكن تطبيق عقد السلم فى المصارف الإسلامية من خلال أسلوبين هما :

(١) وجود قطاع كبير للاستثمار يندرج تحته إدارات متنوعة منها :

أ - **إدارة لبيع السلم :** هذه الإدارة لا تقوم بانتظار الصناع أو التجار الذين يتقدمون بطلبات التمويل لصناعاتهم أو تجارتهم . ولكن القائمين على هذه الإدارة يذهبون بأنفسهم للبحث عن فرص الاستثمار المناسبة ، واتخاذ كل ما من شأنه دراسة هذه الفرص ، ويقوموا بعد ذلك بترويج هذه الفرص الاستثمارية ، ويرغبوا طالبوا التمويل فى هذه المشروعات وبعد ذلك يقوموا بإصدار الأمر للتمويل واستلام السلع .

ب - **إدارة لتسويق السلع :** هذه الإدارة يتوافر فيها خبراء تسويق يكونوا على دراية تامة بأسواق السلع وأحوال وظروف السوق وتقلباتها حتى يتمكنوا من تسويق السلع بعد استلامها من إدارة بيع السلم .

١ - يراعى أن اتباع هذا الأسلوب يحتاج إلى تغيير جذرى فى فكر القائمين على إدارة الاستثمار فى المصارف الإسلامية ، حيث إن هذه الإدارة تسير تقريباً على نمط إدارة الائتمان فى البنوك التقليدية ، ولكننا نحتاج إلى إدارة استثمار وأعمال.

٢ ـ يمكن للمصرف الإسلامى أن ينشئ شركة لاستثمارات السلم ، ويكون غرضها الشراء والبيع المتوازى فى عقود السلم ، وذلك على أن تكون ذات رأس مال متغير بحيث تضاف حصيلة البيع إلى رأس المال للشراء من جديد ؛ ليكون هناك نظام التجميع المتراكم فى العمليات المتتابعة . وينشئ المصرف شركة للتسويق يكون غرضها الشراء من شركة استثمارات السلم على أساس تسويق ما تشتريه الشركة الثانية من الشركة الأولى .

وهذا الأسلوب يصلح إذا كانت عمليات السلم كثيرة ، والسلع المتعامل فيها كثيره بحيث تستلزم مبدأ التخصص .

ولأن صيغة السلم لم تطبق بعد فى المصارف الإسلامية إلا فى نطاق محدود جداً ، وعندما يقوم بهذا النشاط التمويلى يكون هو المسلم أو رب السلم أى صاحب رأس المال (المشترى) . وبعد أن يقوم باستلام السلع . يقوم بمرحلة البيع والتسويق للمسلم فيه (المبيع) ، فيكون فى هذه المرحلة هو المسلم إليه (البائع) .

الخطوات العمليه لعقد السلم :

(١) عقد بيع السلم :

المصرف أو المسلم : يقوم بدفع الثمن حالاً فى مجلس العقد بعد أن يقوم باستيفاء كافة الدراسات والاستعلام عن المتعامل (المسلم إليه) والسلعة (المسلم فيه) إلى المسلم إليه ، حيث يقوم الأخير بتغطية حاجاته المالية المختلفة من الثمن.

المسلم إليه أو المتعامل : يقوم بالوفاء بالمسلم فيه (المبيع) فى الأجل المحدد وبالمواصفات المطلوبة بالعقد .

(٢) تسليم وتسلم السلعة فى الأجل المحدد : عندما يتسلم المصرف السلعة يكون لديه ثلاثة احتمالات ، وهى :

الاحتمال الأول : يتسلم المصرف السلعة فى الأجل المحدد ويتولى تصريفها وبيعها من خلال إدارة التسويق الموجودة لديه حالاً أو أجلاً . وإذا كان هناك شركة تسويق تابعة للمصرف يمكن البيع له .

الاحتمال الثانى : يوكل المصرف المسلم إليه (البائع/ المتعامل) ببيع السلعه نيابة عنه مقابل أجر محدد مسبقاً على أساس أنه أكثر تخصص ودراية بسوق السلعة .

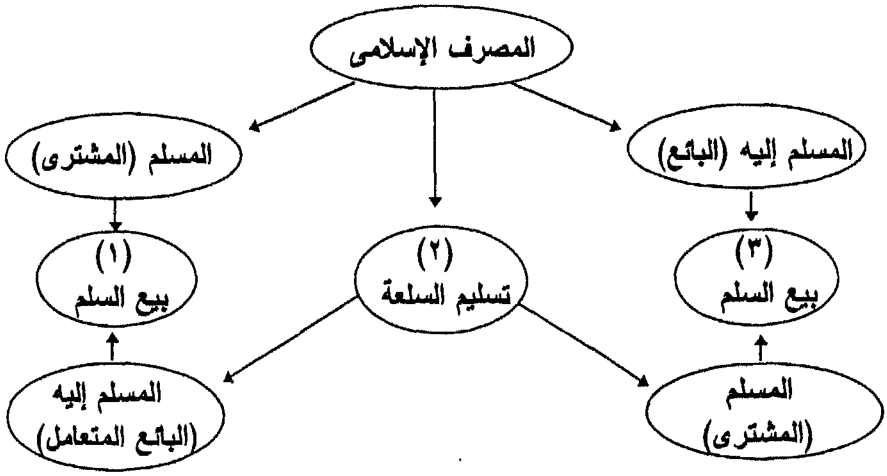
الاحتمال الثالث : قد يتم الاتفاق مع البائع على تسليم المسلم فيه (المبيع) إلى طرف ثالث (فرد أو مؤسسة) المشترى بناء على وعد سبق منه بشرائها .

(٣) عقد البيع :

- **المصرف :** يوافق على بيع السلعة حالاً أو بالأجل بثمن أعلى من ثمن شرائها سلماً ، فى هذه الحالة المصرف (المسلم إليه).

- **المشترى :** يوافق على الشراء ويدفع الثمن حسب الاتفاق .

ويبين هذا الشكل العلاقة بين أطراف عملية بيع السلم .



من خلال الخطوات العملية لعقد السلم وشكل العلاقة بين أطراف عقد السلم ، يمكن أن **نقدم صياغة مصرفية لعقد السلم ، تتمثل فيما يأتى :**

(١) يتقدم المتعامل "طالب التمويل" "المسلم إليه" (شركة صناعة المراوح على سبيل المثال) ويعرض عليه أن يبيع له بأسلوب السلم عدداً معيناً من المراوح على أن يكون التسليم بعد سنة مثلاً .

(٢) يقوم المصرف بدراسة طلب المتعامل[1] بدقة وحاجة السوق إلى هذه السلعة .

(٣) بعد أن يقتنع المصرف بالعملية يبرم مع المتعامل عقد السلم ، ويسلم إليه الثمن فوراً بالأسلوب المتفق عليه (إيداع الثمن فى حسابه ، يحرر له شيك مصرفى ، يمنحه اعتماداً) . (يشمل العقد كل الضوابط الواجب مراعاتها عند التمويل بعقد السلم) .

(٤) للمصرف أن ينتظر إلى وقت تسلم المسلم فيه (المبيع) (المرواح) مثلاً ، ثم يقوم ببيعها (لنفسه/ أو للمتعامل / أو لطرف ثالث) ، وقد تسبق هذه الخطوة مرحلة دعاية وإعلان . إذا المصرف قام ببيع السلعة للمتعامل بطريق السلم ، ففى هذه الحالة تبادل الأوراق بينها وبين

---

(١) دراسة طلب المتعامل بأسلوب تفصيلى سيأتى فى المبحث التالى .

المتعامل . فقد كان المصرف فى المرة الأولى هو رب السلم (المسلم /المشترى) والمتعامل هو المسلم إليه (البائع) . ولكن المصرف فى المرة الثانية هو المسلم إليه (البائع) والمتعامل هو رب السلم (المشترى) الذى سيتقدم إلى المصرف طالباً شراء هذه السلعة ويستفيد البنك من فروق الأسعار فى كلا الحالتين .

الضوابط الواجب مراعاتها عند التمويل بعقد السلم ، هى :

(١) يجب أن يكون المبيع (المسلم فيه) من نشاط الشركة طالبة التمويل أو على الأقل أن تكون الشركة قادرة على توفيره وفقاً للمواصفات والضوابط المتعلقة بهذا النوع من المبيع .

(٢) يجب أن تكون صيغة التعاقد واضحة ، وهى الإيجاب والقبول وأن تكون بلفظ السلم . عند من يرى أن لا يعقد بلفظ البيع .

(٣) يجب أن يقر طرفا العقد (المسلم والمسلم إليه) صحة أهليتهما للتعاقد .

(٤) يجب أن يحدد المسلم فيه أو المبيع بدقة ، وذلك ببيان نوعه وجنسه وسائر الصفات المميزة له ، وكذا القدر والكمية .

(٥) يجب أن يحدد الثمن بدقة طبقاً للمعايير عادلة للمتعاقدين . وأن يراعى المصرف أن يكون سعر الواحدة منها أقل من السعر المتوقع لها حين قبضها فى الأجل المضروب لها ، حتى تكون هناك فرصة للبنك أن يعيد بيعها بسعرمناسب له عائداً مناسباً .

(٦) يجب أن يسلم قيمة التمويل (رأس مال السلم) عند إنعقاد عقد السلم ، وفى مجلس العقد ؛ لأن هذا من شروطه ـ وقد أجاز الإمام مالك تأخير تسليم رأس مال السلم بعد العقد ثلاثة أيام، ولا يجوز أكثر من ذلك وقد اعتبر ثلاثة أيام قريبة من مجلس العقد وما قارب الشئ يعطى حكمه، فيكون القبض فيها كالقبض فى مجلس العقد .

(٧) عقد السلم عقد لازم ، لايجوز لأى من طرفيه أن يستقل بفسخه دون علم الآخر.

(٨) يحدد الأجل لتسليم بضاعة السلم بشكل محدد وقاطع ومعلوم لطرفى التعاقد .

(٩) يحدد مكان تسليم المبيع بدقة ، وخاصة عندما يكون ذو مؤنة كفله فى نقله ، وذلك حتى لا يحدث نزاع بشأن طريقة ومكان التسليم عند حلول أجل تسليم المبيع (البضاعة) .

(١٠) يجوز للمصرف أن يأخذ رهن أو كفالة فى رأس مال أو فى المسلم فيه (البضاعة) لاستيفاء رأس مال عند تعذر تسليم البضاعة عند حلول أجل التسليم .

(١١) من الأفضل عدم بيع بضاعة السلم أو التعاقد على بيعها قبل قبضها (وهذا هو رأى الجمهور) .

(١٢) المصرف يحاول إنشاء جهاز تسويق للقيام بإعداد بحوث تسويقية لتجنب انعكاسات التقلبات فى الأسواق على سوق تلك المبيع سواء داخلياً أوخارجياً .

(١٣) إذا أحضر المسلم إليه (البائع / المتعامل) المسلم فيه (المبيع / البضاعه) قبل حلول الأجل المتفق عليه ومستوفياً لكافة الشروط والمواصفات جاز للمصرف أخذه شريطة ألا يلحق بالمصرف ضرر فى هذا الشأن .

(١٤) إذا تعذر المسلم إليه (البائع / المتعامل) تسلم البضاعة عند حلول الأجل يجب أن ينظر لكل حالة على حدة هل المسلم إليه معسر أم مفلس أم مماطل ؟ والذى يقرر هذا لجنة تحكيم .

(١٥) يجب أن يقوم المصرف بالمتابعة المستمرة للشركة التى حصلت على التمويل والقيام بزيارات ميدانية للوقوف على سير العمل ، وللتأكد من جدية الشركة فى ممارسة نشاطها واستمرارها فيه ، والتأكد من أن قدرتها على التسليم فى الميعاد المحدد مازالت قائمة ، كما يمكن للمصرف أن ظهرت عقبات أن يحاول تذيلها ، وذلك حتى لا يفاجأ المصرف بتعثر الشركة وعجزها عن الوفاء بالتزاماتها .

(١٦) يمكن للمصرف (رب السلم) توكيل الشركة (المسلم إليه) فى قيامها بتسويق بضاعة السلم (المسلم فيه) عند حلول أجل الاستلام.

ويتضح مما سبق أن المصرف يمكن له أن يرسى دعائم هذه المعاملة وأن يوسع نطاق تعامله بصيغة بيع السلم "فى مختلف الأنشطة وعلى كافة المستويات ، كما وضحنا فى المبحث السابق .

المبحث الثالث : المشاكل العملية التى يتضمنها تطبيق هذا العقد

أولاً : الدراسة

أ ـ طلب التمويل :

١- يتقدم المتعامل (المسلم إليه) (صانع ، تاجر ، زارع) إلى المصرف لطلب تمويل عملية بيع سلم .

مرفق بطلبه المستندات الآتية :

ـ دراسة جدوى اقتصادية عن المشروع المطلوب تمويله .

ـ الاسم /

ـ العنوان / الهاتف / الفاكس / التلكس

ـ الشكل القانونى / تاريخ التأسيس /

ـ نوع النشاط /

ـ المؤهلات /

ـ الخبرات السابقة /

ـ العمل الحالى /

- الضمانات المقدمة للوفاء بالتزاماته تجاه المصرف ، تتمثل فى : الممتلكات الشخصية وبياناتها أو ممتلكات الشركاء المتضامنين أو الموصين . وكافة الضمانات المتاحه .
- المخازن التى يملكها أويستأجرها .
- البنوك التى يتعامل معها .
- أسماء الشركاء وعناوينهم وأسماء المتضامنين وعناوينهم .
- السجل التجارى وجميع التعديلات التى طرأت عليه .
- رقم البطاقه الضريبية .
- البروتستو .
- شهادة من التأمينات .
- سابقة تعامله مع المصرف أو فروعه .
- مركزه المالى .
- عقد الشركة والتعديلات التى طرأت عليها .
- رخصة تشغيل المصنع أو الورشة (فى حالة النشاط الصناعى) والموافقات الخاصه به .
- موافقة وزارة الزراعة والتراخيص الصادرة من الجهات التابعة لها (فى حالة إقامه مشروع زراعى أو إقامة مشروع على الأراضى الزراعية) .
- نوع (المسلم فيه) المبيع بدقة وجنسه وسائر الصُفات المميزة ، وكذلك القدر والكمية
- مدة السلم المطلوبة لتسليم المبيع .
- تفويض من المتعامل للمصرف يحق له فى تداول المعلومات والبيانات اللازمة عن حساباته ومعاملاته بالبنوك المختلفة فى حدود الطلبات التى تقدم بها المتعامل .

(طلب المتعامل هذا يعتبر إيجاباً من جانبه (كمسلم إليه) ، ولا يتم العقد إلا إذا وجد قبول من المصرف (رب السلم) .

٢ - يستقبله المسئول الاستثمارى عن نشاط بيع السلم ، ويرحب به ويرد على كافة استفساراته ، ويبين له طبيعة ومزايا التمويل فى إطار هذه الصيغة ، ويجرى معه المناقشة المبدئية حول طبيعة عملية السلم ونوع البدل المؤجل أو البضاعة المباعة (المسلم فيها) المنتظر تسليمها إن شاء الله مقابل البدل الحال أو الفورى ، وهو رأس المال الممنوح من قبل المصرف (رب السلم) .

ويتم الإطلاع على الدراسة المقدمة للمتعامل - إن وجدت - أو مناقشة الإطار العام لها ، لمعرفة مدى تمشيها مع طبيعة معايير وضوابط التمويل الإسلامى وأن هذه البضاعة المباعة التى

سيتسلمها المصرف بعد فترة الأجل لها سوق وعملاء مرتقبين لهذه السلعة . وكل ذلك بقصد استكشاف شخصية المتعامل أولاً وإبعاد التعامل معه ومعرفة المبيع بصورة دقيقة بقصد تكوين وجهه نظر ائتمانية .

٣ ـ إذا كان طلب المتعامل غير مرفق به المستندات السابق ذكره ففى هذه الحالة يقوم المسئول بتسليم المتعامل بيان بالمستندات الواجب استيفائه .

٤ ـ يقوم المتعامل بملأ بياناته فى طلب تمويل عقد السلم .

٥ ـ يقوم مسئول الاستثمار بالاطلاع على الدراسة المبدئية المقدمة من المتعامل ، وكذلك نموذج عقد السلم على الدراسة وتدوين ملاحظاته .

٦ ـ يطلب من المتعامل بطريقة مهذبة الانصراف لحين الاتصال به وتحديد موعد للحضور إلى المصرف لمقابلة الباحث المختص .

٧ ـ يقوم مسئول الاستثمار بالمصرف بالاطلاع على الدراسة المبدئية المقدمة من المتعامل ، وكذا نموذج عقد السلم وتدوين ملاحظاته على الدراسة ، وتحديد من من الباحثين الذى سيقوم بدراسة العملية ، ويمكن الاستعانة من ذوى الخبرة فى هذه العملية أو الرجوع إلى سجل الخبراء المعتمد والمحتفظ به .

ويجب على المصرف أن يفرق بين نوعين من عملاء الاستثمار :

١ ـ متعامل لم يسبق له التعامل مع المصرف .

٢ ـ متعامل سبق له التعامل مع المصرف .

بالنسبة للنوع الأول قد يكون فى إحدى إدارات المصرف إدارة للتسويق بالمصرف ، هى التى تقوم باستقبال المتعامل فى أول مرة وإعطائه فكرة عن طبيعة المصرف العقائدية ، وعن نشاط المصرف ، ثم بعد ذلك يقدم المتعامل إلى الإدارة المعنية بخدمته .

ب ـ الباحث الائتمانى : عندما يتسلم الباحث ملف الدراسة يقوم بالآتى :

١ ـ الاطلاع على ملاحظات مسئول التسويق المدونة "بنموذج مقابلة المتعامل" ، والمتضمنه نتائج المقابلة التى تمت بينه وبين المتعامل والانطباعات التى كونها عن شخصيته بصفة عامة (فى حاله إذا كان المتعامل لم يسبق له التعامل مع المصرف) .

٢ ـ الاطلاع على طلب التمويل والدراسة المبدئية وملاحظات مسئول الاستثمار.

٣ ـ إعطاء للعملية رقم وتسجيل فى سجل إحصائى .

٤ ـ مناقشة مسئول الاستثمار فى المصرف فى أى بيان يرغب فى استيضاحه .

٥ ـ يقوم باستدعاء المتعامل ، وعند حضوره فى الميعاد المحدد يقوم الباحث باستقباله وتعريفه بنفسه ، ثم يقوم بمناقشته فى جميع البنود الواردة بالدراسة المبدئية ، وطلب التمويل من حيث:

- صيغه الاستثمار المطلوبة (بيع السلم) .

- نوعية المبيع (المسلم فيه) وتحديد كل المواصفات بدقة .

- الكميه التقديرية الممكن إنتاجها أوتصنيعها .

- التكلفة التقديرية .

- التمويل المطلوب من المصرف .

- المدة المطلوب تنفيذ العملية خلالها .

- مكان استلام البضاعة .

- تصورات المتعامل عن نوعية المخزن المطلوب ومدى ملائمته مع البضاعة موضوع العملية .

- أسلوب تصريف البضاعة ، وهل يمكن قيامه بهذه العملية نيابة عن المصرف .

- الضمانات المتاحة والتى يمكن تقديمها كضمان للعملية .

٦ - يقوم الباحث بمراجعة المستندات المقدمة من المتعامل - وإذا كان هناك نقص فيها يطلب منه استيفائها .

(يمكن للمصرف بأن يكون له نموذج ببيان المستندات المطلوب تقديمها) .

- فى حالة ما إذا كان المتعامل سبق له التعامل مع المصرف ، وسبق أن حدد له سقف تمويل وأخذ منه الضمانات الكافية لتغطية قيمه السقف وكانت العمليه فى حدود السقف المحدد له لا يتم مطالبته بأى مستندات ضمان أخرى .

- يطلب من المتعامل فتح حساب جارى بالمصرف (إذا لم يكن له حساب)

٧ - يقوم الباحث بتعريفه بمندوب الاستعلامات ـ ويعتبر هذا المندوب هو عين المصرف . ومندوب الاستعلام يقوم بالآتى :

- فى حالة طلب الاستعلام عن متعامل لم يسبق له التعامل مع المصرف .

- فى حالة طلب الاستعلام عن متعامل سبق له التعامل مع المصرف .

فى الحالة الاولى : لم يسبق له التعامل :

٨ - يقوم الباحث بتحرير طلب الاستعلام ويحدد به نوع الاستعلام المطلوب (شامل / جزئى) .

يقصد بالاستعلام الشامل : الاستعلام عن جميع البيانات والمعلومات الواردة بطلب التمويل المقدم من المتعامل ونموذج بيانات المتعامل أو نموذج بيانات الشركة أو المؤسسة والاستعلام عن المبيع (وعادة يكون هذا بالنسبة للمتعاملين الجدد) .

٩ ـ يقوم الباحث بإرفاق صورة طلب التمويل ونموذج البيانات بطلب الاستعلام.

يقصد بالاستعلام الجزئى : الاستعلام عن بيانات معينة سواء عن المتعامل أو السلعة موضوع العملية ، وهى السلعه التى تم الاتفاق مع المتعامل على تصنيعها .

الحالة الثانية : طلب الاستعلام عن متعامل سبق له التعامل مع المصرف :

١٠ ـ يقوم الباحث بتحرير طلب استعلام محدد به البيانات المطلوب الاستعلام عنها بالتحديد سواء عن المتعامل أو ممتلكاته الشخصية أو عن السلعة ذاتها المطلوب صنعها أو إنتاجها أو الاتجار فيها . إلى جانب طلب الاستعلام عن موقف عمليات المتعامل السابقة ، ومدى انتظامه فى السداد .

١١ ـ يطلب من قسم التنفيذ والمتابعة مركز لموقف جميع عمليات المتعامل المنفذة السابقة ومدى انتظامه فى السداد .

١٢ . يطلب من جميع الأقسام (حسابات جارية / قسم الكمبيالات والشيكات) موقف المتعامل ، وكذلك من قسم خطابات الضمان وقسم الاعتمادات المستندية .

ـ قد لايتسع المقام أن نتعرض للخطوات التفصيلية التى يقوم بها الباحث الائتمانى بدراسة العملية وطبيعة السلعة .

ـ يقوم الباحث من واقع جميع البيانات والمستندات الموجودة تحت يديه سواء بيانات طلب التمويل وتقارير الاستعلام عن موضوع العملية والمفاوضات الأولية التى تمت مع المتعامل إلى جانب الدراسة الميدانية من المتعامل إذا وجدت .

ـ كما يقوم الباحث بتحليل المركز الائتمانى المجمع للمتعامل والوارد من البنك المركزى (فى حالة إذا كان المتعامل له سابقة تعامل مع البنوك الأخرى) ، وتحليل المركز المالى للمتعامل من واقع ميزانياته وحساباته الختامية وإجراء المقارنات اللازمة لمركزه المالى عن سنوات سابقة واستخراج المؤشرات المالية .

ـ يقوم الباحث الائتمانى بإعداد الدراسة الاقتصادية لتنفيذ العملية وتتضمن الدراسة الاقتصاديه الآتى :

- تاريخ بدء العملية
- مدة العملية
- ثمن المبيع (المسلم فيه)
- تاريخ تسليم المبيع أو البضاعة
- ميعاد ومكان التسليم
- التمويل المطلوب من المصرف

- كيفية تصريف البضاعة (المبيع).
- مدى اتساع نطاق سوق السلعة سواء من الناحية الجغرافية أو من ناحية نوعيه المستهلك.
- تحديد السوق المتوقع لهذه السلعة .
- القيمة البيعية المتوقعة لهذه السلعة فى تاريخ التسليم .
- ربحية العملية المتوقعة .
- **قيمة أرباح المصرف .**
- **هامش الربح المطلق .**
- **هامش الربح السنوى .**
- **يقوم الباحث الائتمانى بعرض هذه المذكرة علي رئيسه المباشر .**
- **يقوم الرئيس المباشر بإدخال التعديلات المناسبة على المذكرة إذا كانت فى حاجة إلى ذلك وبعد ذلك يقوم برفع مذكرة الدراسة ، وكذلك شروط تنفيذ العملية الاستثمارية إلى السلطة الأعلى للاعتماد واتخاذ القرار . (فى كل مصرف حدود وجدول للسلطات والصلاحيات) .**
- **فى حالة الموافقة على عملية بيع السلم من السلطة الدخول لها اتخاذ القرار . يقوم الباحث الائتمانى بعد ذلك بالاتصال بالمتعامل بأى طريقة اتصال ، وتبليغه بقرار الموافقة على التنفيذ ، ويطلب منه الحضور إلى مقر المصرف .**
- يتم توقيع عقد بيع السلم بين طرفى التعاقد فى قسم التنفيذ والمتابعة أو قسم التنفيذ فقط.
- ومن المعلوم أنه ينتهى دور الدراسات بمجرد اتخاذ القرار من سلطة الاعتماد وإرسال شروط تنفيذ العملية الاستثمارية إلى قسم التنفيذ والمتابعة .

ثانيا : الضمان :

الضمان الأساس فى العقود هو الوفاء وحسن المعاملة والمراد بالوفاء : أن يؤدى الإنسان كل ماعليه من التزامات أو واجبات يقول الله تبارك وتعالى : **﴿ياأيها الذين آمنوا أوفوا بالعقود﴾**(١) فيجب حصول طرفى التعاقد على حقوقهما ، فيتعين على كل متعاقد أن يقوم بالوفاء بكل ما عليه من التزامات ناشئة عن العقد ، وأن يراعى فى أداء ما عليه بالشروط التى حددت طريقة الوفاء وموعده ومكانه ، وما إلى ذلك مادام التعاقد فى حدوده المشروعة .

وهذا ميسر فى عقود المعاوضات حيث يستطيع أحد المتعاقدين أن يتمسك بحبس مافى يده إذا امتنع الطرف عن الوفاء . بمعنى أن من حق البائع مثلاً أن يتمسك بعدم تسليم المبيع إلا بعد

---

(١) سورة المائدة آية (١) .

أن يدفع المشترى الثمن المتفق عليه .

ولكن المشكلة تكمن فى العقود التى لا تستلزم طبيعتها ضرورة الوفاء الفورى مثل القرض، المضاربة ، البيع بثمن مؤجل ، السلم .

فالشأن فى هذه العقود أن الطرف الأول يؤدى التزامه أولاً وبعد فترة زمنية محددة يقوم الطرف الثانى بأداء ما عليه من التزامات . وهنا يستلزم وجود ضمان.

إلا أننا يجب فى هذه الجزئية أن نقول : إن العقود نوعان ، وهما :

(١) عقود لايترتب عليها ضمان إلا إذا خولف شروط متفق عليها المصرف أن يرجع عليه لاستيفاء حقه فيما أضاع عليه من مال ومن ضرر معنوى ومطالبته بالتعويض الذى وقع عليه.

فعلى سبيل المثال : لو أن الصانع أو التاجر تأخر فى تسليم (المبيع) صناعته ، أو بضاعته، وكان المصرف قد قام بحملة تسويقية وترويجية وأعلن أنه سيكون تحت يدها هذه البضاعة أو السلعة فى الميعاد المحدد . وفى هذا الميعاد تأخر هذا الصانع أو التاجر عن التسليم.

أو التزم المسلم إليه بالميعاد ، ولكنه لم يلتزم بالجودة المتفق عليه وأخل بشروط العقد ، فسيضطر المصرف إلى إمهاله فترة من الوقت ، حتى يتسنى له إخراج المسلم فيه (المبيع) بالصورة المرضية حسب شروط العقد .

ففى كلتا الحالتين أضاع على المصرف جزء من الثمن (فالثمن جزء من الوقت) كما تكبد المصرف جهد تسويقى وأموال صرفت على الدعاية والإعلان ، وسيضطر مرة أخرى إلى القيام بحملة تسويقية ودعائية ، علاوة على ذلك قد يفقد المصرف بعض مصداقيته أمام المتعاملين المرتقبين ظهور هذه السلعة .

ولذلك أجيز للمصرف كما ذكرنا سابقاً (فى خامساً : المبحث الثانى : بالفصل الأول) أن يأخذ الضمانات المناسبة من المسلم إليه إذا طالب التمويل وأن يضع الشروط الجزائية فى عقد السلم من ضمن الشروط المتفق عليها بين الطرفين ، طالما قد حدد أجل للتسليم وجودة معينة ، والمصرف قد أوفى بما عليه مسبقاً .

وهى ضمانات ضد تقصير المتعامل وعدم التزامه بالمواعيد ، إلا أن يراعى أن تكون الضمانات متناسبة قيمة ونوعاً مع طبيعة العملية ومدتها دون مغالاة أو إفراط . لأنه أحياناً شروط بين الأطراف وهى عقود الأمانات كالمضاربة والشركة والوكالة ، وعقود التبرعات كالهبة والصدقة . أما إذا حدث إخلال بشرط فيضمن المخل حينئذ[١].

---

(١) الشيخ أبو محمد البغدادى ـ مجمع الضمانات.

(٢) عقود يترتب عليها ضمان قبل عقد البيع والإجارة والنكاح والعارية ، ولقد اتفق الفقهاء على أن كل عقد يجب الضمان فى صحيحه يجب الضمان فى فاسده (عدا عقد الكفالة) ، وما لايجب الضمان فى صحيحه لايجب فى فاسده ، والعقود هذه يجب الضمان فى صحيحها فيجب فى فاسدها[١].

وعقد السلم ، كما ذكرنا سابقاً يندرج تحت عقد البيع ؛ فيجبب أن يكون تحت يد المصرف نوع من الضمان ، ولا يعتبر هذا الضمان أصل ، بل هو وبنفسه يستوفى فيها المصرف حقه بصفته رب السلم إذا أخل المسلم إليه (المتعامل) بشرط من شروط السلم .

فإذا حل الأجل ولم يقم المسلم إليه بوفاء ما عليه أى بمعنى قيام المصرف بدفع المبلغ وفى ميعاد انتهاء عقد السلم طبقاً لاتفاق المتعاقدين لم يقم المتعامل بسداد ما عليه من التزام .

(نبحث عن أسباب هذا ، كما بينا سابقا فى ثالثاً بالمبحث الثانى بالفصل الأول)

فإذا لم يكن هناك تقصير أو إهمال أو عدم إخلال بالشروط المتفق عليها ، وما حدث هذا نتيجه ظروف قهرية ، فلا ضمان عليه .

- أما إذا كانت الخسارة بسبب إهماله أو تقصيره فى المواعيد المتفق عليها أو مخالفته لشروط الجودة الواردة فى العقد ثمن حق طلب التعويض وارتفاع تكلفة الضمانات كالرهن العقارى يؤدى إلى إحجام عدد كبير من المتعاملين . ولذا أخذ نوع من الضمان يؤدى إلى استقرار التعامل .

الضمانات المتعامل بها غالباً فى سوق التجارة هى :

(١) **الضمانات الشخصية** : وهى الذمة المالية للمتعامل فأموال المدين جميعاً منقولة وعقارية . ضامنة الوفاء بديونه ، وهذا ما يسمى "بالضمان العام" .

- وقد يكتفى المصرف بتوقيع المتعامل أو بتعهده أن يؤدى فى المستقبل فى وقت معين طبقاً للعقد المبرم كمية من البضاعة .

- وقد يطلب المصرف من المتعامل شخصاً آخر يكلفه ويضمنه . وبذلك يكون تحت يد المصرف ذمة مالية أخرى خلاف ذمة المتعامل ، ويتم ذلك بمجرد توقيع الكفيل على عقد الكفالة.

فعندما تأخر المتعامل عن السداد أو عدم كفايته ذمته بالوفاء وبعد اتخاذ الإجراءات القانونية معه يحجز على الكفيل المتضامن - وليس فى ذلك مخالفة شرعية كما ورد فى باب الكفالة .

- ومن صور الضمانات الشخصيه السندات الإذنية التى يحررها المتعامل بقيمة عقود العمليات الاستثمارية .

---

(١) الشيخ على الخفيف - الضمان فى الفقة الإسلامى .

ـ ومن صورها أيضاً الشيكات التى يحررها المتعامل لصالح المصرف بقيمة أقساط المبالغ المستحقة عليها أو بقيمه بضاعة السلم .

(٢) الضمانات العينية :

الرهن العقارى : وهو أن يرهن المتعامل عقاراً معيناً يختص به المصرف (الدائن) لضمان دينه، ويستوفى منه عند تعذر المتعامل على السداد ، والعمل جرى على أن يكون العقار مشهراً رسمياً .

الرهن الرسمى التجارى : وهو رهن المحل التجارى ، ويتم ذلك بأوضاع معينة ومشهر رسمياً فى مكتب السجل التجارى ـ وللدائن بيع المحل عند تعذر الوفاء.

الرهن الحيازى : وهو رهن منقولات ذات قيمة يستوفى منها عند تعذر الوفاء ، مثل البضائع والمجوهرات .

(٣) ضمانات التنازل : كالتنازل عن عطاء ، وهذه حالة شائعه بين المقاولين ، وهى جائزة شرعاً من باب رفع اليد عن الاختصاص .

وكما ذكرنا سابقاً كل هذه ضمانات تقليدية متعارف عليها . إلا أننا بصدد إيجاد أعراف مصرفية إسلامية جديدة ، فيجب التفكير بصورة متأنية ورصينة عن ضمانات أخرى ، وعرضها على هيئات الرقابة الشرعية بالمصارف الإسلامية .

ثالثا : التخزين : يقوم المصرف بتخزين السلع أو البضائع الموردة من المسلم إليه (البائع) ويجب أن يكون المخزن ملائماً لتخزين البضائع المطلوب تخزينها ، حيث تتطلب بعض السلع مواصفات خاصة فى التخزين (مثل الأخشاب والمواد الكيماويه والجبن والزبد .... إلخ .

والمخازن إما مملوكة للمصرف أو مستأجرة من الباطن من أحد متعاملى المصرف .

والباحث يرى من الأولى أن تعمل المصارف الإسلامية على أن يكون لديها مخازن كبيرة تحت تصرفها تقوم بتخزين البضائع وتصريفها بمعرفتها . حيث إن عمل المصارف الإسلامية الأساس هو الاتجار فى البضائع والسلع .

إلا أن الواقع العملى من الصعوبة بمكان هذا ، حيث إن المصارف تتعامل فى بضائع كثيره لعدد من العملاء كبير فى أماكن متفرقة ، كما أن لكل نوع من البضائع مواصفات خاصة فى التخزين . ولذلك تلجأ المصارف إلى استئجار مخازن من الباطن ، فيتم تنفيذ الإجراءات الآتية عند استئجار مخزن جديد .

أ ـ معاينة المخزن .

ب ـ إبرام عقد الإيجار .

ج ـ استلام المخزن .

أولا : معاينة المخزن :

١ ـ يقوم المسئول عن الاستعلام باستلام طلب معاينة المخزن من الدراسات ، يتضمن الآتى :

اسم المتعامل ـ عنوان المخزن ـ عنوان البضاعة ـ كميتها .

٢ ـ يتم ترتيب موعد مع المتعامل لمعاينة المخزن وإجراء المعاينة طبقاً للشروط الواجب توافرها فى المخازن ، وإعداد تقرير معاينة مخزن مكشوف أو مغطى حسب الحالة ، حيث يحتوى التقرير على الآتى :

وصف كامل ودقيق للمخزن ـ محتوياته ـ إمكانات التخزين المتاحة به ، احتياطات الأمن المتوافره .... إلخ . يرسل التقرير إلى الباحث المسئول عن دراسة العملية .

٣ ـ يقوم الباحث بإعداد تقرير صلاحية مخزن (أصل + صورة) يتضمن مدى صلاحية المخزن للاستخدام والتجهيزات والاستكمالات اللازمة للمخزن ، وتحفظ صورة منه بملف العملية، ويسلم الأصل للمتعامل الذى يقوم ـ إذا رغب ـ بتجهيز مخزن وإعداد الاستكمالات المطلوبة فى ضوء تقرير صلاحية المخزن الذي يحتفظ بصورة منه ، ويتم إرسال صورة من تقرير صلاحية المخزن إلى المسئول عن استيفاء الضمانات ضمن باقى المستندات التى تسلم له .

٤ ـ يقوم المسئول عن استيفاء الضمانات بالتأكيدات من مستندات ملكية المخزن إذ عقد الإيجار وأنه غير محدد المدة ويتضمن أحقية المتعامل فى تأجير المخزن من الباطن ، وإلا فيلزم الحصول على موافقة كتابية من المالك بالتأجير من الباطن .

ثانياً : إبرام عقد الايجار :

١ ـ يقوم المسئول عن اسيفاء الضمانات بإعداد عقد إيجار مخزن من الباطن يوقع عليه المتعامل بالإضافه إلى توقيعه على إقرار بأحقية المصرف فى استخدام النسخه الثانية من مفتاح المخزن ، وإقرار أمين مخزن معاً ، فى حالة المخازن المفتوحة ، ويتم حفظ هذه المستندات ، بالإضافة إلى صورة من كل من عقد الإيجار أو مستندات الملكية بملف الضمانات والعقود لحين انتهاء المتعامل من استكمال باقى الضمانات ، وحينئذ يعتمد عقد الإيجار وعقد أمين المخزن المعار من مدير الفرع ، حيث يسلم للمتعامل نسخة من عقد أمين المخزن المعار ونسختى عقد الإيجار لإثبات التاريخ على نسخة المصرف بالشهر العقارى ، وإعادتها إلى المسئول عن تنفيذ العملية إلا بعد استيفاء المتعامل لكافة الضمانات المطلوبة منه ، كما يتم إرسال صورة من عقد الإيجار إلى المسئول عن البضائع .

٢- يطلب من المتعامل استصدار وثيقة تأمين لصالح المصرف ضد مخاطر الحريق

والسرقة(1) وخيانة الأمانه تغطى قيمة البضاعة بالكامل .

ويمكن للمصرف استصدار وثيقه التأمين ، وخصم قيمة المصاريف على العملية إذا كانت تعليمات التنفيذ تنص على ذلك .

٣- استلام وثيقة التأمين من المتعامل ومراجعتها والتأكد من أنها تغطى القيمة الكليه للبضائع ، ويظهر اسم المصرف كمستفيد فى حالة الضرر ، وأنها تغطى فترة سريان العملية الاستثمارية ، كما يتم إعداد طلب تعزير لشركة التأمين المصدرة للوثيقة يتضمن أن المصرف له حق تجديد وإلزام شركة التأمين بعدم إجراء أية تعديلات فى القيمة والشروط إلا بعد الحصول على موافقة مسبقة من المصرف بهذه التعديلات .

ويتم حفظ وثيقة التأمين بملف العقود فى قسم استيفاء العقود والضمانات وإرسال صورة منها إلى المسئول عن البضائع لمتابعة سريان الوثيقة أثناء فترة التنفيذ .

ثالثاً : استلام المخزن :

١- يقوم المسئول عن البضائع باستلام صورة من تقرير صلاحية المخزن من المسئول عن استيفاء الضمانات والعقود ، حيث يتم ترتيب موعد مع المتعامل لاستلام المخزن منه والتاكد من إجراء الاستكمالات أو التجهيزات المطلوبة منه والواردة بتقرير المعاينة ، ويتم متابعة المتعامل ، حتى يتم تنفيذ اللازم وإخطار المسئول عن استيفاء الضمانات بتقرير نهائى عن معاينة المخزن وبصلاحيته للاستخدام .

٢- تسجيل بيانات المخزن بسجل المخازن من واقع عقد الإيجار وتسجيل وثيقة التأمين بسجل وثائق التأمين ، وحفظ كل منها بملف خاص .

٣- وضع لافتة (باسم المصرف الإسلامى ....) على جميع منافذ المخزن .

٤- يتم أثناء المعاينة استلام نسخة من مفتاح المتعامل والقيام بتجربتها وأنها صالحة للاستعمال ، كما يتم إغلاق المخزن بقفل المصرف .

٥- يتم حفظ نسخة مفتاح المتعامل ونسخة المصرف طبقاً لإجراءات حفظ وتداول المفاتيح وأقفال المخازن لدى مسئول كبير .

٦- يجب مراعاة تخصيص أمين مخزن لكل مخزن أو أكثر ، وفى كل حالة قيامه باجازة فإنه يجب جرد المخزن أو المخازن الخاصة به بموجب محضر جرد يحضره المسئول عن البضائع يثبت فيه تسليم البضاعة المبينة لأمين المخزن الجديد .

---

(1) أنواع وثائق التأمين الشائعه الاستعمال : وثائق تأمين ضد أخطار الحريق ، السرقه ، أخطار النقل البرى والبحرى والجوى ، خيانه الأمانة ، وثائق تأمين اشتراكية .

(هناك تفاصيل أخرى على التخزين مثل : الشروط الواجب توافرها فى المخازن ، المخازن المغلقة وشروطها ، المخازن المفتوحة وشروطها ، تقييم البضاعة الضامنة) إلا أنه ليس المجال هنا لتناول كل هذا بالتفصيل .

ملحوظة : البضاعة التى يتم تخزينها فى حالة "بيع السلم أو عقد السلم" هى بضاعة المصرف (المسلم فيه أو المبيع) التى تم قبضها أو استلامها من المسلم إليه . ويرغب المصرف بعد ذلك تصريفها أو تسويقها من خلال المتعامل أو شركه تسويقية فيتم تخزينها حتى تكون تحت سيطرة المصرف .

رابعا : التسويق : أحياناً يقوم المصرف الإسلامى باعتباره "رب السلم توكيل المسلم إليه" "البائع" لاستيفاء المسلم فيه "المبيع" من نفسه وبيعه بسعر السوق ، وتسليم ثمن المبيع للمصرف. وبهذا يكون المصرف قد فوض المسلم إليه فى أمور التسويق والنقل وخلافه وهى أمور قد تصعب على إدارة المصرف والعاملين القيام بها ، فهى تحتاج أن يكون لدى المصرف خبراء تسويق ، ويكونوا على دراية تامة بأسواق السلعة ، فهذه الأمور وخلافه ميسرة للمسلم إليه بحكم تخصصه ومعرفته بالعملاء الراغبين فى هذه السلعة .

إلا أننا نرى أن المصرف الإسلامى . مصرف ذو طبيعه خاصة لا يتاجر على الملكية من أجل تحقيق ربح ، أى لا يتاجر بالمال . وإنما هو يتاجر فى البضاعة فهدفه دائماً تنشيط الاستثمار ، وتنشيط أصحاب الحرف والصناعات الصغيرة وصغار التجار والمزارعين . فالمصرف الإسلامى مصرف إيجابى لا يقف موقفاً سلبياً من السوق ، بل يجب أن ينشئ جهاز تسويقى على درجة عالية يتوافر فيه خبراء تسويق يكونوا على دراية تامة باسواق السلع ، وأحوال وظروف السوق وتقلباتها . وهؤلاء الخبراء لا يجلسوا فى انتظار الصناع أو التجار الذين يتقدموا بطلب تمويل لصناعاتهم أو تجارتهم ، ولكنهم يذهبوا بأنفسهم للبحث عن فرص الاستثمار المناسبة وتعريف الصناع والتجار بهم وإتخاذ كل ما من شأنه دراسة هذه الفرص الاستثمارية ، ويرغبوا طالبوا التمويل فى هذه المشروعات . وبعد أن يتسلم المصرف البضاعة يقوم بترويج هذه البضاعة والمصرف من خلال جهازه التسويقى يقوم بإعداد بحوث التسويق أى يقوم بجمع وتسجيل وتحليل البيانات المتعلقة بمشاكل تسويق السلع والبضاعة ، وتجنب انعكاسات التقلبات فى الأسواق على سوق تلك السلعة ، سواء داخلياً أو خارجياً ، وكل من هذه الأمور ضرورية إلى تقليل المخاطر الناتجة عن نقص البيانات التى يعتمد عليها عند اتخاذ قرار منح الائتمان ، وضرورى عند تقديم بضاعة السلم ، وتحديد رأس مال السلم إلى المسلم إليه ، والشركة المنتجة أو البائعة .

فالمصرف يمول المسلم إليه (البائع) بالمال وبعد فتره يستلم المسلم فيه (المبيع) ، فيعمل على تسويق هذا المبيع .

ويجب أن يكون لهذا المبيع سوق ، فمن الخطأ أن يقوم المصرف بالاتفاق على صنع أشياء مثلاً ثم يدعو المتعاملين لتقبلها . فدراسة حاجات ورغبات العملاء يجب أن تسبق جهود المصرف فى الاتفاق على عقود بيع السلم .

فبحوث التسويق تقوم بالمساهمة الفعالة فى تحديد المنتجات المطلوبة فى السوق ، وحاجه السوق إليها ، وآجال احتياجات هذا السوق ، والكميات المطلوبة ، واحتياجات الأفراد والمنشآت وأماكن تجمع المستهلكين المرتقبين ، وأسعار السلع وأساليب توزيعها والترويج لها .

ويقوم المصرف بناءً على هذه البحوث بالإعلان عن الفرص الاستثمارية المتاحة لديه ، أو طلب إنتاج سلع بمواصفات معينة وآجال تسليم هذه السلع فيتقدم إليه طالبى التمويل (الصناع / التجار) ، فيقوم بتمويلهم باعتباره رب السلم، وهم المسلم إليهم ـ وطبقاً للآجال المحددة يتسلم المصرف المسلم فيه (المبيع) . ويقوم بعد ذلك بتسويق هذا المبيع باعتبار المسلم إليه .

فالمصرف الإسلامى عندما يرغب فى تطبيق عقد السلم ، فيجب أن يكون لديه إدارة تسويقية تندرج تحت قطاع الاستثمار ، تكون من إحدى مهامة الأساسية تسويق وتصريف بضاعة السلم . واذا زاد النشاط ربما يستلزم الأمر إنشاء شركة تسويقية . كما أن المصرف يجب أن يكون لديه خطة تسويقية واضحة المعالم وخطة استراتيجية لوظيفة تسويق بضاعة السلم ، وهى :

(١) استمرارية وظيفة التسويق فالمصرف الإسلامى لا يقتصر دوره على مجرد بيع السلع أو البضائع الموردة من قبل المنتجين أو الصناع (المسلم إليهم) ولكنها تبدأ قبل التعاقد مع المتعاملين لتحديد من هو المشترى الحالى والمرتقب وماهى حاجاته وقدراته الشرائية ودافعة فى الشراء .

ففى بيع السلم المصرف فى الأول هو المشترى (المسلم / رب السلم) والمنتج هو البائع (المسلم إليه) وبعد استلام البضاعة يقوم المصرف بتسويقها ، ففى هذه الحالة هو (المسلم إليه) . ويجب قبل استلامها لهذه البضاعة يحدد حاجات ورغبات العملاء المرتقبين الذى سيسوق لهم السلع والبضاعة ويحدد القطاع أو القطاعات السوقية التى سوف يقدم فيها خدماته وبرامجه التسويقية .

(٢) توجيه المستهلك بعنى أن المستهلك هو نقطة البدء فى تخطيط أوجه النشاط فى عمليه بيع السلم .

(٣) يجب أن تتكامل الجهود المختلفة التسويقية وغير التسويقية داخل قطاع الاستثمار.

(٤) المسئولية الاجتماعية للفرد التسويقى ، وذلك بمراعاة احتياجات ورغبات المستهلك وحماية مصالحه .

المراجع

- القرآن الكريم .
- الجامع لأحكام القرآن للقرطبى - دار الكتب المصرية - الطبعة الاولى ١٣٥٨هـ .
- سنن الترمذى - دار الفكر - الطبعة الثانية ١٩٧٤ .
- صحيح البخارى - دار الشعب - القاهرة .
- لسان العرب لابن منظور - المؤسسة المصرية العامة للتاليف والترجمة .
- مختار الصحاح .
- ابن قدامه - المغنى - مكتبة الجمهورية العربية - مكتبة الكليات الأزهرية .
- محمد الشربينى - مغنى المحتاج .
- الشافعى - الأم - مطبعه بولاق .
- ابن حزم - المحلى .
- الكاسانى - بدائع الصنائع - مطبعة الجمالية .
- ابن رشد - بداية المجتهد ونهايه المقتصد - دار الكتب العلمية .
- ابن عابدين - حاشية رد المحتار على الدر المختار .
- السرخسى - المبسوط - مطبعة السعادة بمصر .
- المواق - التاج والإكليل لمختصر خليل .
- محمد نجيب المطيعى - التكملة الثانية - المجموع .
- الرافعى - فتح فى شرح الوجيز .
- الفقه الإسلامى فى ثوبه الجديد - الجزء الأول - جامعة دمشق .
- الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية - الجزء الخامس .
- د. حسن الشاذلى - نظرية الشرط .
- أحمد إبراهيم - المعاملات الشرعية والمالية .
- عبد الكريم الخطيب - السياسة المالية فى الإسلام .
- على عبد الرسول - المبادئ الاقتصادية فى الإسلام.
- د. سراج - النظام المصرفى الإسلامى .
- د. عبد الرازق السنهورى - الوسيط فى شرح القانون المدنى - المجلد الأول - الجزء الرابع - دار النشر للجامعات المصرية .
- الشيخ على الخفيف - الضمان فى الفقه الإسلامى .
- الشيخ أبى محمد البغدادى - مجمع الضمانات .
- د. زكريا القضاه - السلم والمضاربة - دار الفكر - عمان - الطبعة الأولى .

- د. سامى حمود - بحث غير منشور .
- مجلة أبحاث الاقتصاد الإسلامى .
- مجلة المجمع الفقهى لرابطة العالم الإسلامى .
- أعمال وفتاوى ندوة البركة الثانية ، بتونس ١٩٨٤م ، والثالثة بتركيا ١٩٨٥م .
- فتاوى بيت التمويل الكويتى .
- فتاوى المصرف الإسلامى الدولى للاستثمار والتنمية .

اصدارات المعهد العالمي للفكر الإسلامي

أولاً ـ سلسلة إسلامية المعرفة

- إسلامية المعرفة: المبادئ وخطة العمل، الطبعة الثانية، (١٤١٣هـ/ ١٩٩٢م).
- الوجيز في إسلامية المعرفة: المبادئ العامة وخطة العمل مع أوراق عمل بعض مؤتمرات الفكر الإسلامي، (١٤٠٧هـ/١٩٨٧م). أعيد طبعه في المغرب والأردن والجزائر.
- نحو نظام نقدي عادل، للدكتور محمد عمر شابرا، ترجمه عن الإنجليزية سيد محمد سكر، وراجعه الدكتور رفيق المصري، الكتاب الحائز على جائزة الملك فيصل العالمية لعام (١٤١٠هـ/ ١٩٩٠م)، الطبعة الثالثة (منقحة ومزيدة)، (١٤١٢هـ/١٩٩٢م).
- نحو علم الإنسان الإسلامي، للدكتور أكبر صلاح الدين أحمد، ترجمه عن الإنجليزية الدكتور عبد الغني خلف الله، (دار البشير/ عمان الأردن) (١٤١٠هـ/ ١٩٩٠م).
- منظمة المؤتمر الإسلامي، للدكتور عبدالله الأحسن، ترجمه عن الإنجليزية الدكتور عبد العزيز الفائز، الرياض، (١٤١٠هـ/١٩٩١م).
- تراثنا الفكري، للشيخ محمد الغزالي، الطبعة الثانية، (منقحة ومزيدة) (١٤١٢هـ /١٩٩١م).
- مدخل إلى إسلامية المعرفة: مع مخطط لإسلامية علم التاريخ، للدكتور عماد الدين خليل، الطبعة الثالثة (منقحة ومزيدة) (١٤١٤هـ/ ١٩٩٤م).
- إصلاح الفكر الإسلامي، للدكتور طه جابر العلواني، الطبعة الثالثة، (١٤١٣هـ/ ١٩٩٢م).
- إسهام الفكر الإسلامي في الاقتصاد المعاصر، أبحاث الندوة المشتركة بين مركز صالح عبدالله كامل للأبحاث والدراسات/ بجامعة الأزهر والمعهد العالمي للفكر الإسلامي، (١٤١٢هـ/١٩٩٢م).
- ابن تيمية وإسلامية المعرفة، للدكتور طه جابر العلواني،الطبعة الثانية، (١٤١٥هـ/١٩٩٥م).

ثانيًا ـ سلسلة إسلامية الثقافة

- دليل مكتبة الأسرة المسلمة، خطة وإشراف الدكتور عبد الحميد أبو سليمان، الطبعة الثانية (منقحة ومزيدة) (١٤١٢هـ/١٩٩٢م).
- الصحوة الإسلامية بين الجحود والتطرف، للدكتور يوسف القرضاوي (بإذن من رئاسة المحاكم الشرعية بقطر)، (١٤٠٨هـ/١٩٨٨م).

ثالثًا ـ سلسلة قضايا الفكر الإسلامي

- حجية السنة، للشيخ عبد الغني عبد الخالق، الطبعة الثالثة، (١٤١٥هـ/١٩٩٥م).
- أدب الاختلاف في الإسلام، للدكتور طه جابر العلواني، الطبعة الخامسة (منقحة ومزيدة) (١٤١٣هـ/١٩٩٢م).
- الإسلام والتنمية الاجتماعية، للدكتور محسن عبد الحميد، الطبعة الثانية، (١٤١٢هـ/ ١٩٩٢م).

- كيف نتعامل مع السنة النبوية: معالم وضوابط، للدكتور يوسف القرضاوي، الطبعة الخامسة، (١٤١٣هـ/١٩٩٢م).
- كيف نتعامل مع القرآن: مدارسة مع الشيخ محمد الغزالي أجراها الأستاذ عمر عبيد حسنة، الطبعة الثالثة، (١٤١٣هـ/١٩٩٣م).
- مراجعات في الفكر والدعوة والحركة، للأستاذ عمر عبيد حسنة، الطبعة الثانية، (١٤١٣هـ/١٩٩٢م).
- حول تشكيل العقل المسلم، للدكتور عماد الدين خليل، الطبعة الخامسة، (١٤١٣هـ/١٩٩٢م).
- المسلمون والبديل الحضاري للأستاذ حيدر الغدير، الطبعة الثانية (١٤١٢هـ/١٩٩٢م).
- مشكلتان وقراءة فيهما للأستاذ طارق البشري والدكتور طه جابر العلواني، الطبعة الثالثة، (١٤١٣هـ/١٩٩٣م).
- حقوق المواطنة: حقوق غير المسلم في المجتمع الإسلامي، للأستاذ راشد الغنوشي، الطبعة الثالثة،(١٤١٣هـ/١٩٩٣م).

رابعًا ـ سلسلة المنهجية الإسلامية

- أزمة العقل المسلم، للدكتور عبد الحميد أبو سليمان، الطبعة الثالثة،(١٤١٣هـ/١٩٩٣م).
- المنهجية الإسلامية والعلوم السلوكية والتربوية: أعمال المؤتمر العالمي الرابع للفكر الإسلامي،
  الجزء الأول: المعرفة والمنهجية، (١٤١١هـ/ ١٩٩٠م).
  الجزء الثاني: منهجية العلوم الإسلامية، (١٤١٣هـ/ ١٩٩٢م).
  الجزء الثالث: منهجية العلوم التربوية والنفسية، (١٤١٣هـ/ ١٩٩٢م).
- مجلد الأعمال الكاملة (١٤١٥هـ/١٩٩٥م).
- معالم المنهج الإسلامي، للدكتور محمد عمارة، الطبعة الثانية، (١٤١٢هـ/١٩٩١م).
- في المنهج الإسلامي: البحث الأصلي مع المناقشات والتعقيبات، الدكتور محمد عمارة، (١٤١١هـ/١٩٩١م).
- خلافة الإنسان بين الوحي والعقل، للدكتور عبد المجيد النجار، الطبعة الثانية، (١٤١٣هـ/١٩٩٣م).
- المسلمون وكتابة التاريخ: دراسة في التأصيل الإسلامي لعلم التاريخ، للدكتور عبد العليم عبد الرحمن خضر، الطبعة الثانية، (١٤١٥هـ/١٩٩٤م).
- في مصادر التراث السياسي الإسلامي: دراسة في إشكالية التعميم قبل الاستقراء والتأصيل للأستاذ نصر محمد عارف، (١٤١٤هـ/١٩٩٣م).

خامسًا ـ سلسلة أبحاث علمية

- أصول الفقه الإسلامي: منهج بحث ومعرفة، للدكتور طه جابر العلواني، الطبعة الثانية (منقحة) (١٤١٥هـ/١٩٩٥م).
- التفكر من المشاهدة إلى الشهود، للدكتور مالك بدري، الطبعة الثالثة، (منقحة) (١٤١٣هـ/١٩٩٣م).
- العلم والإيمان: مدخل إلى نظرية المعرفة في الإسلام، للدكتور إبراهيم أحمد عمر، الطبعة

الثانية (منقحة) (١٤١٣هـ/١٩٩٢م).

- فلسفة التنمية: رؤية إسلامية، للدكتور إبراهيم أحمد عمر، الطبعة الثانية (منقحة) (١٤١٣هـ/١٩٩٢م).
- روح الحضارة الإسلامية، للشيخ محمد الفاضل بن عاشور، ضبطها وقدم لها عمر عبيد حسنة، الطبعة الثانية، (١٤١٤هـ/١٩٩٣م).
- دور حرية الرأي في الوحدة الفكرية بين المسلمين، للدكتور عبد المجيد النجار، (١٤١٣هـ/ ١٩٩٢م).

سادساً ـ سلسلة المحاضرات

- الأزمة الفكرية المعاصرة: تشخيص ومقترحات علاج، للدكتور طه جابر العلواني، الطبعة الثانية، (١٤١٣هـ/١٩٩٢م).

سابعاً ـ سلسلة رسائل إسلامية المعرفة

- خواطر في الأزمة الفكرية والمأزق الحضاري للأمة الإسلامية، للدكتور طه جابر العلواني، (١٤٠٩هـ/١٩٨٩م).
- نظام الإسلام العقائدي في العصر الحديث، للأستاذ محمد المبارك، (١٤٠٩هـ / ١٩٨٩م).
- الأسس الإسلامية للعلم، للدكتور محمد معين صديقي، (١٤٠٩هـ/١٩٨٩م).
- قضية المنهجية في الفكر الإسلامي، للدكتور عبد الحميد أبو سليمان، (١٤٠٩هـ / ١٩٨٩م).
- صياغة العلوم صياغة إسلامية، للدكتور اسماعيل الفاروقي، (١٤٠٩هـ/١٩٨٩م).
- أزمة التعليم المعاصر وحلولها الإسلامية، للدكتور زغلول راغب النجار، (١٤١٠هـ / ١٩٩٠م).

ثامناً ـ سلسلة الرسائل الجامعية

- نظرية المقاصد عند الإمام الشاطبي، للأستاذ أحمد الريسوني، (١٤١١هـ/ ١٩٩٠م)، الطبعة الثالثة، (١٤١٣هـ/١٩٩٢م).
- الخطاب العربي المعاصر: قراءة نقدية في مفاهيم النهضة والتقدم والحداثة للأستاذ فادي إسماعيل، الطبعة الثالثة،(١٤١٣هـ/١٩٩٢م).
- منهج البحث الاجتماعي بين الوضعية والمعيارية، للأستاذ محمد محمد إمزيان، (١٤١٢هـ/١٩٩١م).
- المقاصد العامة للشريعة: للدكتور يوسف العالم، الطبعة الثانية، (١٤١٥هـ/ ١٩٩٤م).
- نظريات التنمية السياسية المعاصرة: دراسة نقدية مقارنة في ضوء المنظور الحضاري الإسلامي، للأستاذ نصر محمد عارف، الطبعة الثالثة،(١٤١٤هـ/١٩٩٣م).
- القرآن والنظر العقلي، للدكتورة فاطمة إسماعيل، الطبعة الثانية،(١٤١٥هـ/١٩٩٥م).
- مصادر المعرفة في الفكر الديني والفلسفي، للدكتور عبدالرحمن زيد الزنيدي، (١٤١٢هـ/ ١٩٩٢م).
- نظرية المعرفة بين القرآن والفلسفة، للدكتور راجح الكردي، (١٤١٢هـ / ١٩٩٢م).
- الزكاة: الأسس الشرعية والدور الإنمائي والتوزيعي، للدكتورة نعمت عبد اللطيف مشهور،

(١٤١٣هـ/١٩٩٣م).

- فلسفة الحضارة عند مالك بن نبي: دراسة إسلامية في ضوء الواقع المعاصر، للدكتور سليمان الخطيب،(١٤١٣هـ / ١٩٩٣م).
- الأمثال في القرآن الكريم، للدكتور محمد جابر الفياض، الطبعة الثالثة (١٤١٥هـ/١٩٩٤م).
- الأمثال في الحديث الشريف، للدكتور محمد جابر الفياض، (١٤١٤هـ / ١٩٩٤م).
- تكامل المنهج المعرفي عند ابن تيمية، للأستاذ إبراهيم العُقَيْلي، (١٤١٥هـ/١٩٩٤م).

تاسعًا ـ سلسلة المعاجم والأدلة والكشافات

- الكشاف الاقتصادي لآيات القرآن الكريم، للأستاذ محيي الدين عطية، الطبعة الثانية، (١٤١٥هـ/ ١٩٩٤م).
- الكشاف الموضوعي لأحاديث صحيح البخاري، للأستاذ محي الدين عطية، الطبعة الثانية، (١٤١٥هـ/ ١٩٩٤م).
- الفكر التربوي الإسلامي، للأستاذ محي الدين عطية، الطبعة الثالثة (منقحة ومزيدة) (١٤١٥هـ/١٩٩٤م).
- قائمة مختارة: حول المعرفة والفكر والمنهج والثقافة والحضارة ، للأستاذ محي الدين عطية، (١٤١٣هـ/١٩٩٢م).
- معجم المصطلحات الاقتصادية في لغة الفقهاء، للدكتور نزيه حماد، الطبعة الثالثة (منقحة ومزيدة)(١٤١٥هـ/١٩٩٥م).
- دليل الباحثين إلى التربية الإسلامية في الأردن، للدكتور عبد الرحمن صالح عبدالله، (١٤١٤هـ/١٩٩٣م).
- دليل مستخلصات الرسائل الجامعية في التربية الإسلامية بالجامعات المصرية والسعودية، للدكتور عبد الرحمن النقيب، (١٤١٤هـ/١٩٩٣م).
- الدليل التصنيفي: لموسوعة الحديث النبوي الشريف ورجاله، إشراف الدكتور همام عبد الرحيم سعيد، (١٤١٤هـ/١٩٩٤م).

عاشراً ـ سلسلة تيسير التراث

- كتاب العلم، للإمام النَّسائي، دراسة وتحقيق الدكتور فاروق حمادة، الطبعة الثانية ، (١٤١٥هـ/ ١٩٩٤م).

حادي عشر ـ سلسلة حركات الإصلاح ومناهج التغيير

- هكذا ظهر جيل صلاح الدين.. وهكذا عادت القدس، للدكتور ماجد عرسان الكيلاني، الطبعة الثانية (منقحة ومزيدة) ، (١٤١٥هـ/ ١٩٩٤م).

ثاني عشر ـ سلسلة المفاهيم والمصطلحات

- الحضارة ـ الثقافة ـ المدنية «دراسة لسيرة المصطلح ودلالة المفهوم» للأستاذ نصر محمد عارف ، الطبعة الثانية، (١٤١٥هـ/١٩٩٤م).

الموزعون المعتمدون لإصدارات المعهد

المملكة العربية السعودية: الدار العالمية للكتاب الإسلامي ص. ب. 55195 الرياض 11534
هاتف: 465-0818 (1-966) فاكس: 463-3489 (1-966)

المملكة الأردنية الهاشمية: المعهد العالمي للفكر الإسلامي ص. ب. 9489 – عمان
هاتف: 639-992 (6-962) فاكس: 611-420 (6-962)

لبنان: المكتب العربي المتحد ص. ب. 135788 بيروت.
هاتف: 807-779 (1-961) 860-184 (1-961) فاكس: 478-1491 (212) C/O

المغرب: دار الأمان للنشر والتوزيع، 4 زنقة المأمونية الرباط
هاتف: 723-276 (7-212) فاكس: 200-055 (7-212)

مصر: دار النهار للطبع والنشر والتوزيع، 7 ش الجمهورية عابدين – القاهرة.
هاتف: 3406543 (2-20) فاكس: 3409520 (2-20)

الإمارات العربية المتحدة: مكتبة القراءة للجميع ص.ب. 11032، دبي (سوق الحرية المركزي الجديد)
هاتف: 663-901 (4-971) فاكس: 690-084 (4-971)

شمال أمريكا:

– أمانة للنشر
AMANA PUBLICATIONS
10710 Tucker Street Suite B, Beltsville, MD 20705-2223
Tel. (301) 595-5777-(800) 660-1777 Fax: (301) 595-5888

– السعداوي للنشر
SA'DAWI PUBLICATIONS
P.O.Box 4059, Alexandria, VA 22303 USA
Tel: (703) 751-4800. Fax: (703) 571-4833

– خدمات الكتاب الإسلامي
ISLAMEC BOOK SERVICE
2622 East Main Street, Plainfield, IN 46168 USA
Tel: (317) 839-8150 Fax: (317) 839-2511

بريطانيا:

– المؤسسة الإسلامية
THE ISLAMIC FOUNDATION
Markfield Da'wah Center, Rutby Lane Markfield, Leicester LE6 ORN, U.K.
Tel: (44-530) 244-944/45 Fax: (44-530) 244-946

– خدمات الإعلام الإسلامي
MUSLIM INFORMATION CENTRE
223 Seven Sisters Rd. London N4 2DA, U.K.
Tel: (44-71) 272-5170 Fax: (44-71) 272-3214

فرنسا: مكتبة السلام
LIBRAIRE ESSALAM
135 Bd. de Menilmontant. 75011 Paris
Tel: (33-1) 43 38 19 56 Fax: (33-1) 43 57 44 31

بلجيكا: سيكومبكس
SECOMPEX. Bd. Mourice Lemonnier; 152
1000 Bruxelles Tel: (32-2) 512-4473 Fax (32-2) 512-8710

هولندا: رشاد للتصدير
RACHAD EXPORT, Le Van Swinden Str. 108 11
1093 Ck Amsterdam Tel: (31-20) 693-3735 Fax (31-20) 693-8827

الهند:
GENUINE PUBLICATIONS & MEDIA (Pvt.) Ltd
P. O. Box 2725 Jamia Nager New Delhi 100025 India
Tel: (91-11) 630-989 Fax: (91-11) 684-1104

المعهد العالمي للفكر الإسلامي

المعهد العالمي للفكر الإسلامي مؤسسة فكرية إسلامية ثقافية مستقلة أنشئت وسجلت في الولايات المتحدة الأمريكية في مطلع القرن الخامس عشر الهجري (١٤٠١هـ - ١٩٨١م) لتعمل على:

- توفير الرؤية الإسلامية الشاملة، في تأصيل قضايا الإسلام الكلية وتوضيحها، وربط الجزئيات والفروع بالكليات والمقاصد والغايات الإسلامية العامة.
- استعادة الهوية الفكرية والثقافية والحضارية للأمة الإسلامية، من خلال جهود إسلامية العلوم الإنسانية والاجتماعية، ومعالجة قضايا الفكر الإسلامي.
- إصلاح مناهج الفكر الإسلامي المعاصر، لتمكين الأمة من استئناف حياتها الإسلامية ودورها في توجيه مسيرة الحضارة الإنسانيّة وترشيدها وربطها بقيم الإسلام وغاياته.

ويستعين المعهد لتحقيق أهدافه بوسائل عديدة منها:

- عقد المؤتمرات والندوات العلميّة والفكريّة المتخصصة.
- دعم جهود العلماء والباحثين في الجامعات ومراكز البحث العلمي ونشر الإنتاج العلمي المتميز.
- توجيه الدراسات العلميّة والأكاديمية لخدمة قضايا الفكر والمعرفة.

وللمعهد عدد من المكاتب والفروع في كثير من العواصم العربية والإسلامية وغيرها يمارس من خلالها أنشطته المختلفة، كما أن له اتفاقات للتعاون العلمي المشترك مع عدد من الجامعات العربية الإسلامية والغربيّة وغيرها في مختلف أنحاء العالم.

The International Institute of Islamic Thought
555 Grove Street (P.O. Box 669)
Herndon, VA 22070-4705 U.S.A
Tel: (703) 471-1133
Fax: (703) 471-3922
Telex: 901153 IIIT WASH

هذا الكتاب

هو الكتاب العاشر في سلسلة دراسات في الاقتصاد الإسلامي التي يصدرها المعهد العالمي للفكر الإسلامي . وتمثل هذه السلسلة نتاج مشروع دراسة صيغ المعاملات المصرفية ، والاستثمارية ، والمالية المستخدمة في المؤسسات الإسلامية، وخاصة في البنوك ، وشركات الاستثمار .

ويغطي الكتاب مع غيره من كتب هذه السلسلة عدداً من الموضوعات المتصلة بالصيغ التي تنظم علاقات هذه المؤسسات ، سواء كانت مع غيرها من الأفراد ، والمؤسسات الأخرى ، أو في جانب استخداماتها للأموال المتاحة لها ، أو في جانب الخدمات الأخرى غير التمويلية التي تقوم بها .

ويتناول الكتاب " موضوع السلم والتطبيق المعاصر له " في المصارف الإسلامية، باعتباره صيغة من صيغ التمويل التي يمكن تطبيقها والاستفادة منها في المصارف الإسلامية كصيغة من صيغ الاستثمار الإسلامي .

ويمثل الكتاب أحد ثمار الإبداع الإسلامي في سن الصيغ الاستثمارية التي تلبي احتياجات الأفراد والجماعات ، وما تقتضيه المعاملات الاستثمارية الحديثة.

ويركز الضوء على صيغة " بيع السلم " التي لم تحظ بالتركيز العلمي والبحثي مثل صيغتي " المرابحة والمشاركة " ، ويؤكد على إن هذه الصيغة قد شرعت مستثناة من أصل عام كان ينبغي عدم جوازه ، وقد رخص بها رسول الله صلى الله عليه وسلم .

وبالرغم من أن صيغة " بيع السلم " نادرة الاستخدام في المصارف الإسلامية ، إلا أنها تؤكد ان أبواب الفقه الإسلامي غنية بأساليب وصيغ يمكن أن تفيد المصارف الإسلامية في مجال استثمار أموالها .